Игорь Кузнецов

Мимика и жесты

Секреты общения

Минск
2007

Мимика и жесты: Секреты общения / Авт.-сост. И.Н.Кузнецов. Мн., 2007.-- 238 с.

Эта книга поможет освоить язык мимики и жестов, как принято говорить теперь, язык невербальной коммуникации. По мере совершенствования в данной области вы станете получать больше удовольствия от общения с другими людьми, сможете быстрее и полнее раскрыть свой внутренний потенциал.

Знание «бессловесного языка» необходимо в наш век скоростей и постоянной спешки, чтобы успешно строить наши деловые отношения с партнерами и не забывать о радостях общения с близкими людьми.

Изучив жесты и мимику, вы сможете лучше понять окружающих людей, узнать об их истинном отношении к вам, их скрытых склонностях и подлинных намерениях. Вы научитесь делать правильные выводы и избегать ошибок в понимании другого человека.

Для широкого круга читателей.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ

1. ЯЗЫК МИМИКИ
1.1. Мимика
1.2. О чем говорит внешность
1.3. Голова и черты лица
1.4. Типы лица
1.5. Зрительный контакт
1.6. Язык отдельных частей тела
1.7. Искусство чтения лиц

2. ЯЗЫК ЖЕСТОВ
2.1. Классификация и типы жестов
2.2. Мимика и жесты
2.3. Чтение жестов
2.4. Специфика славянских жестов
2.5. Жесты ухаживания и любви
2.6. Профессиональные жесты
2.7. Национальные особенности жестов

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

ПРЕДИСЛОВИЕ

Общеизвестно, как трудно выучить иностранный язык. Сколько сил и времени нужно затратить. Но на земле существует один язык, который доступен и понятен всем,— это язык мимики и жестов, который мы используем каждый миг нашей жизни. Еще этот язык называется невербальным способом общения (в отличие от вербального — словесного), или языком жестов.

С научной точки зрения «жест — любой знак, производимый головой, рукой, телом и выражающий эмоции или сообщающий информацию». «Жестов язык — система знаков, осуществляемых условными жестами и используемых для языкового общения наряду со звуковой речью или взамен ее. Употребляется народами первобытной культуры, а также развитой культуры в условиях многоязычья, в связи с древними бытовыми обрядами, а также при немоте». «Жест — действие, которое посылает визуальный сигнал наблюдающему».

Люди владеют своим телом и умеют скрывать свои чувства, кто хорошо, кто плохо, но все без исключения дополняют свою речь жестами. И не только тогда, когда в силу немоты, возраста или болезни не могут говорить. Невербальный язык может иногда выразить (или скрыть) даже большую информацию и в более эмоциональном варианте, чем речь. Делается это как непроизвольно — жесты ликования, отчаяния, безнадежности, неожиданного удивления и многие другие,— так и вполне осмысленно, для того, чтобы подчеркнуть ту или иную озвученную мысль или же, напротив, чтобы не выдать своих истинных чувств.

Если мы говорим не всегда, то движения производим постоянно, даже не замечая этого. Вот встречаются на людях двое влюбленных, молчат или говорят обычные фразы, но их взгляды, жесты даже не говорят, а кричат о любви. Только этот крик не слышен окружающим. Блестят глаза, розовеют щеки, улыбка растягивает губы, подрагивают руки, тела тянутся друг к другу — только слепой не поймет этого! Или вы обсуждаете с коллегами какую-нибудь проблему и вдруг понимаете, что ни одну из точек зрения не считаете правильной.

Однако свое мнение в силу разных причин вы не решаетесь высказать и начинаете автоматически убирать невидимую нить или пушинку со своей одежды, смотреть при этом не в глаза коллегам, а куда-то в пол. Это жест неодобрения, осуждения, который, не желая того, вы исполнили. Если бы в этот момент рядом с вами оказался

человек, понимающий язык жестов, он бы однозначно «прочитал» ваш молчаливый ответ.

Некоторые профессии предполагают виртуозное владение своим телом и языком жестов. Например, профессия актера, танцора. Наблюдая за артистами балета, можно только удивляться и поражаться, насколько выразительны и пластичны их движения, их язык жестов. Все понятно без слов. А артисты театра, кино? Игра различными актерами одной и той же роли — наглядный пример того, как при одном и том же тексте создаются столь разные образы. У каждого актера своя индивидуальность, свой язык жестов.

Существуют и другие жестовые языки: дактилология (ручная азбука) — язык для глухонемых; жаргонные и асоциальные жесты, с помощью которых общаются криминальные и асоциальные личности; культовые и обрядовые жесты, которые используют в различных ритуалах; жёстрвые языки первобытных народов, применявшиеся, например, на охоте, чтобы не спугнуть животных; семейные и групповые языки — жесты, применяемые только в данной семье или группе единомышленников.

На первый взгляд жесты не представляют собой ничего сложного. Действительно, многие жесты понятны на интуитивном уровне: отрицая что-либо, человек качает головой из стороны в сторону; путаясь, поднимает брови и широко раскрывает глаза; горюя, сутулится.

Но существует множество жестов, которые невозможно понять без специального изучения. Приехав в чужую страну и увидев знакомый жест в исполнении аборигенов, вы расшифровываете его согласно своей национально-культурной традиции, однако жест может иметь совсем иной смысл, нежели вы ему приписали.

Например, в России поднятый вверх большой палец руки означает похвалу, «отлично», а в Бангладеш — желание, поразвлечься с женщиной. Или, увидев на лице знакомого улыбку, вы думаете, что он доброжелательно к вам настроен, но если вы внимательно приглядитесь к верхней половине его лица и не заметите, что после расширения глаз происходит их кратковременное прищуривание, то улыбка — фальшивая.

Изучение различных средств невербального общения (позы, жестов, мимики, временно-пространственной организации общения) поможет вам понять не только окружающих людей, но, и себя. Зная и умея применять эти навыки в невербальном общении, вы будете легко и приятно общаться с другими людьми. Мы надеемся, что наша книга поможет вам в этом.

Язык жестов и телодвижений — способ общения, который может стать доступным и понятным всем, кто прочтет эту книгу. Изучив позы, жесты, мимику, вы сможете лучше понять окружающих людей, узнать об их истинном отношении к вам, их скрытых склонностях и подлинных намерениях. Умело применяя язык жестов, вы будете легко общаться с людьми, сможете установить более тесные и доверительные отношения с близкими, родными и коллегами по работе.

1. ЯЗЫК МИМИКИ

1.1. Мимика

Чтобы правильно «читать» и применять выразительные движения, необходимо знать классификацию основных элементов невербального поведения. К невербальным средствам общения относятся: мимика, визуальное взаимодействие (контакт глаз), пространственная и временная организация общения, тактильная коммуникация, жесты, пантомимика.

Название наиболее изученного компонента невербальной коммуникации происходит от греческого слова mimikos — подражательный. Лицо является важнейшей характеристикой физического облика человека. Сокращение лицевых мышц изменяет выражение лица и сигнализирует о состояниях человека.

Каждое выражение — это сокращения многих лицевых мышц. Причина в том, что все мимические мышцы развиваются из общего зачатка и иннервируются одним лицевым нервом. Эмоциональные проявления складываются из спонтанных и произвольных мимических реакций.

Механизм двойной регуляции внешних выражений эмоций объяснил П. Анохин: *«Ядро лицевого нерва у человека, точнее, моторные нейроны лицевого нерва находятся в двойной зависимости. С одной стороны, они находятся под контролем субкортикальных связей, с другой стороны, под контролем коры. Обе формы связей лицевого нерва и определяют все разнообразие мимических выражений».*

Социализация мимики осуществляется как использование органических проявлений для воздействия на партнера и как преобразование эмоциональных реакций адекватно ситуации.

Поскольку общество поощряет выражение одних эмоций и порицает другие, то таким образом вырабатывается «язык» мимики (универсальные или специфические выражения лица), обогащающий

спонтанные (конвенциальные) выразительные движения.

Мимику можно анализировать не только по ее произвольным и непроизвольным компонентам, но и по:

--физиологическим параметрам (силе, тонусу, симметрии-асимметрии, комбинации мышечных сокращений, динамике, амплитуде);

--фрагментарно (по отдельным зонам: лоб, рот, глаза) и в целом;

--в социальном и социально-психологическом плане (по выражениям, принадлежащим определенной национальной культуре или многим культурам, по индивидуальному стилю выражения или стилю, принятому в определенной социальной группе);

--опираясь на термины тех психических явлений, которым данные мимические знаки соответствуют, или исходя из впечатлений-эталонов.

Мимическая характеристика личности может складываться из таких характеристик: сильная — слабая; неопределенная — красноречивая; беспорядочная — гармоничная мимика; стереотипная — индивидуальная мимика; разнообразие мимических выражений, быстрота их смены, способность передавать нюансы.

Рассматривая как целостную мимическую активность, так и частичную, связанную с деятельностью отдельных ее зон, не следует забывать, что отдельные зоны действуют как звенья единой целостной системы. Изменение какого-либо звена изменяет смысл всей системы — опознание эмоций зависит от участия всех лицевых мышц.

Ниже перечислим типичные выражения лица при наиболее часто испытываемых эмоциях (сходных у представителей всех народов и культур).

ГНЕВ: мышцы лба сдвинуты вовнутрь и вниз, придавая глазам угрожающее или нахмуренное выражение, глаза блестят, раскрыты или прищурены, ноздри расширены и крылья носа приподняты, губы либо плотно сжаты, либо оттянуты назад, принимая прямоугольную форму и обнажая стиснутые зубы, лицо часто краснеет.

ПРЕЗРЕНИЕ: бровь приподнята, лицо вытянуто, голова приподнята, словно человек смотрит на кого-то сверху вниз, рот закрыт, уголки губ опущены, глаза тусклые и сужены.

СТРАДАНИЕ: брови сведены, глаза тусклы, а внешние углы губ несколько опущены, лицо застывшее.

СТРАХ: брови немного подняты, но имеют прямую форму, их внутренние углы сдвинуты, и через лоб проходят горизонтальные

морщины, глаза без блеска и расширены, причем нижнее веке напружено, а верхнее слегка приподнято, рот открыт, а уголки его оттянуты назад, натягивая и распрямляя губы над зубами.

УДИВЛЕНИЕ: поднятые брови образуют горизонтальные морщины на лбу, глаза широко раскрыты, а приоткрытый рот имеет округленную форму.

РАДОСТЬ: губы искривлены, и их уголки оттянуты назад, рот закрыт, вокруг глаз мелкие морщинки, сами глаза блестят, прищурены или раскрыты, на лбу горизонтальные складки.

Пытаясь понять и оценить человека, распознать его еще не проявившиеся психологические свойства, мы первостепенное внимание уделяем его лицу. При этом наше сознание опирается не столько на черты лица, сколько на выразительные движения — мимику. И это вполне оправданно.

Физиогномика, на протяжении тысячелетий изучавшая взаимосвязь строения лица и черт характера, накопила огромный массив наблюдений и гипотез, большинство из которых, однако, не выдерживают серьезной научной проверки.

Достоверность физиогномических выводов весьма спорна. Однако по выразительным признакам, возникшим в результате движений мускулатуры лица, мы с достаточно большой уверенностью может делать те или иные психологические выводы.

Многие мимические движения мы осуществляем сознательно, стремясь выразить или подчеркнуть то или иное настроение: улыбаемся в знак доброго отношения, хмурим брови, чтобы продемонстрировать недовольство и т. п.

Однако во всех подобных случаях лицевые мышцы осуществляют те самые движения, которые и без сознательного контроля выступают естественной реакцией на то или иное событие. Эта закономерность была установлена в ходе опытов над слепыми людьми, которые, понятно, не могли усвоить общепринятые мимические движения посредством подражания.

Тем не менее их мимика, соответствующая определенным эмоциональным состояниям, совпадала с мимикой зрячих и даже была более энергичной и выразительной — вероятно, вследствие отсутствия навыков осознанного контроля за ней.

Таким образом, естественно, что представители всех народов и культур выражают радость и удивление, горе и гнев, заинтересованность и страх сходными выражениями лица. На это обратили внимание мореплаватели — первооткрыватели далеких земель. Во всех краях аборигены, незнакомые с мимикой белых,

встречали пришельцев либо улыбками, либо агрессивными гримасами — в зависимости от своего отношения, и это отношение было с первого взгляда понятно без всяких слов.

Конечно, существуют определенные культурные различия в мимических выражениях. Например, китайцы, впервые сталкивавшиеся с американскими туристами, удивлялись, отчего их гости постоянно сердятся. Дело в том, что в Китае поднятые брови — знак гнева, тогда как американцы в свойственной им манере нередко поднимали брови от удивления при созерцании местных достопримечательностей.

Западные визитеры, со своей стороны, порой воспринимают людей Востока как лицемерных и двуличных, поскольку с их лиц почти никогда не сходит улыбка, даже если общение не подразумевает ничего приятного.

Нечто подобное можно наблюдать и сегодня, когда американский культ улыбки никак не приживется в наших краях. Американцы приучили себя, что улыбка — естественное выражение лица. Отсутствие улыбки у американца означает, что ему совсем плохо.

Русские в своих проявлениях более искренни, сильнее увязывают мимику с подлинным переживанием и не склонны улыбаться направо и налево. Оттого, попадая в чужие края, русский турист подчас воспринимает профессиональную улыбку официанта или портье как знак личного расположения и чуть ли не бросается брататься, производя на иностранцев впечатление импульсивности и непосредственности.

Вообще улыбка, наверное, наиболее выразительная мимическая структура. С ее помощью люди передают широкий спектр чувств и отношений — от иронии до восторга. Американский психолог Пол Экман полагает, что улыбка — это «гораздо более сложное явление, чем обычно думают», и выделяет 18 типов улыбок — в большинстве своем фальшивых.

В деловом общении чаще всего встречается «смягчающая» улыбка, которой начальник нередко пользуется, отвергая предлагаемую идею или критикуя подчиненного. При такой улыбке углы рта обычно сжаты, а нижняя губа слегка приподнята.

Как отличить искреннюю улыбку от фальшивой? Смотрите на верхнюю половину лица. При искренней, прочувствованной улыбке приходят в движение мышцы, которые заставляют глаза довольно щуриться. Немецкий антрополог Карстен Нимиц посвятил этой проблеме специальное исследование.

Новизна его подхода заключается в том, что он исследует улыбку в динамике, а не по фотографиям, как это принято было делать ранее. Записывая улыбающиеся лица на видеомагнитофон и проводя измерения на экране, Нимиц и его сотрудники установили, что впечатление о том, искренна или притворна улыбка, возникает в зависимости от двух параметров: от скорости, с которой поднимаются уголки рта, и от одновременного расширения глаз с последующим смещением век.

Это установили, показывая видеозаписи группе испытуемых, которые оценивали по специально разработанной шкале от «абсолютно чистосердечной» до «деланной» улыбки.

Ученый подчеркивает, что слишком длительное расширение глаз без их кратковременного закрывания в сочетании с улыбкой рассматривается как угроза. Он находит эволюционную основу для этого: у обезьян, да и у более отдаленных от нас животных обнажение зубов одновременно с упорным рассматриванием партнера широко раскрытыми глазами — сигнал угрозы.

Напротив, кратковременное закрывание глаз — умиротворяющий элемент мимики. Улыбающийся как бы дает понять: я не собираюсь нападать на вас и не жду от вас ничего плохого, видите, я даже закрываю глаза.

Существующее мнение о наибольшей выразительности глаз можно объяснить тем, что при восприятии другого человека наш взгляд обычно фокусируется на его переносице как на той точке, куда якобы сходится информация со всего лица.

Но этот стереотип был опровергнут несложным экспериментом: достаточно прикрыть фотопортрет листком бумаги, оставив только прорезь для глаз, и определить эмоциональное состояние человека становится практически невозможно. Узнать впоследствии такой портрет, помня лишь изображение глаз, тоже весьма затруднительно.

Это хорошо поняли террористы всех мастей, которые сегодня практически отказались от темных очков как средства маскировки и предпочитают гораздо более надежные шапочки-маски с прорезями для глаз.

Наиболее выразительны в мимической палитре оказываются губы и брови. Поэтому, когда мы стремимся понять состояние собеседника, лучше смотреть именно на них.

Встречается несколько вариантов соотношения мускулатуры нижней части лица. Плотно сжатые губы и стиснутые зубы свидетельствуют о решительности, настойчивости; плотно закрытый

рот — о целеустремленности и твердости. Напротив, расширение ротовой щели (особенно при некотором отвисании нижней челюсти) выражает снижение психической активности. Особое значение имеют уголки рта.

Дарвин справедливо считал опущенные книзу уголки рта рудиментом плача. Действительно, при плаксивом настроении и депрессии уголки рта опущены. Человек может шутить, казаться активным, но уголки рта выдадут его депрессивное состояние. Искривление одного угла рта, сопровождающееся временной асимметрией лица, — выражение иронической усмешки.

Что касается бровей, то любой человек активно использует их в выражении чувств. При помощи мышц лба брови можно просто подтянуть вверх. Эту мышцу, с помощью которой можно подавать сигнал удивления, называют также мышцей внимания.

Опускание бровей можно производить, используя сжимающую мышцу глаз. Эта мышца сужает глазную щель, за счет чего брови автоматически оттягиваются вниз. Еще на ранней стадии развития эта сжимающая мышца глаза приводится в действие ребенком, когда он плачет.

В физиогномике ее называют мышцей трагической боли. В театре и в изобразительном искусстве боль часто изображают таким образом, что внутренние кончики бровей приподнимаются, за счет чего все лицо принимает несчастное выражение. Ее противоположностью является мышца, наморщивающая брови. С ее помощью кончики бровей можно опустить. Спустя всего несколько дней после рождения младенец использует мышцу бровей, когда его что-то беспокоит.

Таким образом, даже младенец может сконструировать у себя на лбу «морщины мыслителя». Мышца, наморщивающая брови, которую долгое время называли мышцей гнева, связана со всякого рода напряжением и неудовольствием.

В физиогномике предпринимались попытки в зависимости от положения, формы, густоты, «рисунка» и цвета бровей делать те или иные выводы. Однако такие выводы таят в себе опасность, поскольку могут быть искажены за счет других признаков.

Мышечная активность в области носа, как правило, менее заметна. Но и такие малозаметные движения, если они многократно повторяются на протяжении жизни, становятся привычными, более того — отчасти определяют форму носа. Мышца, морщащая нос, располагается на вершине переносицы. Она расположена по прямой вниз. Когда она двигается, крылья носа и верхняя губа поднимаются.

Между носом и ртом образуются две небольшие характерные складки. Эта мышца срабатывает во всех случаях, когда человек испытывает сильное недовольство. Правда, без учета конкретной ситуации невозможно дать оценку причине недовольства — не исключено, что человек может быть недоволен сам собой.

Физиогномика дает свое толкование и величине ноздрей. Так, например, маленькие ноздри должны выражать боязливый характер, а большие — выдавать экстремальные склонности. Раздувающиеся ноздри выдают неустойчивость чувств. Объяснение этой закономерности может быть связано с тем, что в зависимости от размера ноздрей в себя можно втянуть больше или меньше воздуха и тем самым обеспечить те или иные действия.

Исходя из того, что нос функционально предназначен для дыхания и восприятия запахов, можно сделать и еще один вывод: при раскрытых ноздрях запахи могут восприниматься более интенсивно, чем при зажатых.

А если перенести стремление воспринимать запахи в абстрактную плоскость, то можно сделать и более обобщенный гипотетический вывод. Так же как и при открытом при удивлении рте, словно стремящемся поглотить больше информации, широко раздутые ноздри служат для интенсивного восприятия впечатлений.

Во многих психологических справочниках приводятся подробные описания выражений лиц, соответствующих тому или иному эмоциональному состоянию. Действенность таких описаний, однако, невелика, поскольку и без них все мы умеем интуитивно отличать довольное лицо от сердитого, озабоченное от испуганного и т. п.

Поэтому, опуская эти очевидные закономерности, остановимся в завершение на таком существенном аспекте, как подвижность мимических проявлений. По мнению немецкого психолога Хорста Рюкле, сильно подвижная мимика свидетельствует о легкой возбудимости от внешних раздражителей. По очень сильной мимической игре мы можем судить о быстро сменяющих друг друга внутренних переживаниях, многогранном и активном восприятии происходящего.

Подвижная мимика характерна для импульсивного поведения. Малоподвижная мимика в принципе указывает на постоянство душевных процессов. Она свидетельствует о редко изменяющемся, устойчивом настроении. Такая мимика ассоциируется со спокойствием, рассудительностью, надежностью и уравновешенностью.

Впрочем, учитывая все эти параметры, не будем забывать, что каждый человек на протяжении всей жизни учится владеть своим

лицом, произвольно регулировать его выражение. Некоторые преуспевают в этом настолько, что легко могут ввести в заблуждение чересчур доверчивого наблюдателя.

Визуальное взаимодействие (контакт глаз)

Согласно научным данным взгляд управляет взаимодействием, обеспечивая обратную связь, и дает богатую информацию о поведении партнера и степени его вовлеченности в коммуникацию.

Чаще всего выделяются следующие виды взглядов:

— глаза в глаза;
— прищуренными глазами;
— сведенными глазами (центрированный взгляд);
— прямой взгляд;
— сверху вниз;
— снизу вверх;
— косой взгляд;
— взгляд сбоку;
— блуждающий взгляд;
— застывший взгляд;
— взгляд сквозь партнера.

Анализируя взгляд, важно учитывать степень открытости глаз (вытаращенные, полностью открытые, прикрытые, суженные, подмигивание), направление взгляда, движение взгляда (твердый, фиксированный, попеременный контакт глаза в глаза, вялый, неопределенный, живой, беспокойный).

Основные функции визуального контакта:

1) информационный поиск (в этих целях говорящий смотрит на слушающего в конце каждой реплики и в опорных пунктах сообщения, а слушающий смотрит на говорящего);

2) оповещение об освобождении канала связи (иначе получится монолог);

3) установление и поддержание социального взаимодействия (например, быстрые, короткие и повторяющиеся взгляды позволяют установить первоначальный контакт для дальнейшей коммуникации);

4) поддержание стабильного уровня психологической близости;

5) стремление скрывать или выставлять свое «Я» (одни любят, чтобы на них смотрели, другие не любят).

Взглядом можно выразить свое отношение к собеседнику — уважение, симпатию, любовь, нежность, презрение, равнодушие и т. п.; к его поведению, например насмешливый взгляд на заврaвшегося собеседник. Взглядом можно задать вопрос или дать ответ. Например, кратковременное закрытие век означает ответ: «Да».

Исследования показывают, что в какие-то моменты диалога взгляд обязателен, а в какие-то — нет.

Обычно визуальный контакт происходит в конце предложений, не происходит во время пауз нерешительности и на стыках двух реплик. Воздействие взгляда зависит от дистанции общения. Воздействие взгляда на собеседника тем сильнее, чем ближе находится к вам собеседник.

Особенно большое влияние оказывают безразличный и пристальный взгляды, которые могут быть весьма неприятными для собеседника.

Напомним, что выше 80% информации об окружающем мире человек воспринимает посредством органов зрения — глаз. И неудивительно, что проблемы зрительного восприятия интересовали многих ученых. Один из наиболее ярких экспериментов в этой области принадлежит нашему соотечественнику А. Л. Ярбусу.

Он укреплял на зрачках испытуемого миниатюрную резиновую присоску с крохотным зеркальцем. Когда испытуемый, снабженный таким устройством, рассматривал фотографии и рисунки, луч света от направленного осветителя падал на зеркальце, отражался от него и чертил на фотобумаге след движения глазного яблока.

Ярбус установил, что при рассматривании предмета глаз совершает мельчайшие скачкообразные движения и на краткий миг замирает в некоторых ключевых точках, определяющих главные характеристики воспринимаемого объекта.

Это прежде всего контур: если вслед за движением глаза соединить точки фиксации, то получится вполне узнаваемая схема воспринятого контура. Но, как оказалось, взгляд не ограничивается прослеживанием очертаний объекта. К некоторым точкам, находящимся внутри контура, он возвращается снова и снова, стараясь извлечь максимум информации из воспринимаемого изображения.

В качестве стимульного материала в данном эксперименте выступали, в частности, изображения животных и портреты людей. При анализе полученных записей нетрудно заметить, что взгляд испытуемого многократно возвращается к глазам изображенного человека или животного, даже если изображение повернуто в профиль и не смотрит на зрителя (как, например, сфотографированная сбоку статуэтка египетской царицы Нефертити).

Сам Ярбус отмечает: «*При рассматривании человеческого лица наблюдатель обычно больше всего внимания уделяет глазам, губам и носу. Остальные части лица он рассматривает довольно бегло...*

Глаза и губы человека (или глаза и пасть животного) — наиболее подвижные и выразительные элементы лица. Глаза и губы могут сказать наблюдателю о настроении человека и о его отношении к наблюдателю, о, том, какие шаги он может предпринять в последующий момент и т. д.».

Этот вывод подтвердили и опыты английских психологов, которые показали, что наш взгляд притягивают и любые два кружка, поставленные горизонтально рядом, особенно если в них выделены внутри еще и другие, меньшие кружки («зрачки»).

Можно предположить, что эта автоматическая реакция на глаза унаследована нами от животных предков. В животном мире прямой, направленный взгляд служит сигналом опасности, поскольку означает*: «Ты меня интересуешь в том смысле, можно ли с тобой что-то сделать — например, съесть».* Недаром некоторые бабочки выработали в процессе эволюции концентрические круги на крыльях. Птица может принято, эти круги за глаза готовящегося напасть на нее хищника и сама воздержится от нападения на бабочку.

Конечно, человек, поймав на себе чей-то взгляд, не опасается быть съеденным. Тем не менее древний инстинкт не позволяет оставить чужой взгляд без внимания. Попробуйте провести несложный эксперимент: в большом скоплении людей (например, в общественном транспорте) пристально посмотрите на лицо случайно выбранного вами человека.

Даже если он находится от вас на изрядном расстоянии и стоит вполоборота, он почти сразу же обернется и поймает ваш взгляд, словно пытаясь оценить: кому это понадобилось его рассматривать.

До сего момента вы для него выступали ничем не выделяющейся частью толпы, элементом зрительного фона, к тому же нечетко воспринимаемым боковым зрением. Но ваш взгляд, даже направленный искоса, мгновенно заставил его ощутить: *«Я привлекаю внимание».* Пожалуй, только незаурядные красавицы, ежедневно «оглаживаемые» десятками взглядов, утратили к ним обостренную чувствительность. Обычный же человек поспешит отреагировать своим оценивающим взглядом.

При этом он скорее всего испытает некоторую неловкость, поскольку в обезличенной атмосфере общественного транспорта не принято разглядывать друг друга.

Не для того ли, чтобы избежать этой неловкости, пассажиры метро либо дремлют, прикрыв глаза, либо утыкаются в какое-то чтиво, хотя читать в метро не очень-то удобно. Интересно, что в автобусе, троллейбусе, трамвае читают и спят гораздо реже. Просто там

сиденья расположены так, что позволяют не встречаться взглядами.

Вообще у большинства народов существует неписаный закон, запрещающий в упор рассматривать другого человека, особенно незнакомого. Это считается бестактностью или даже оскорбительной дерзостью. Пристальному взгляду приписывают и способность «наводить порчу», приносить беду. Видимо, в этом суеверии нашло отражение то чувство психологического дискомфорта, которое вызывает пристальный взгляд незнакомца.

Таким образом, глаза выступают важнейшим выразительным элементом лица, да и всего внешнего облика человека. Направленные на нас глаза свидетельствуют, по крайней мере, о проявленном к нам внимании и интересе, пускай порой кратковременном и незначительном.

Однако глаза способны выразить не только это. Считается, что даже их форма и цвет многое могут сказать о внутреннем мире человека. Еще больше говорят направление и динамика взгляда. Но обо всем по порядку.

Цвет глаз — врожденное свойство, обусловленное спецификой пигментации радужной оболочки. Изменить его человек не в силах. Единственное (и то — лишь временное) средство — косметические контактные линзы. Ими, например, воспользовался один находчивый немецкий журналист, пожелавший вжиться в образ турецкого рабочего. Перевоплощение потребовало не только сильного загара и перекрашивания блондина в брюнета, но и сокрытия голубизны глаз под темно-карими линзами.

В этом образе журналист сумел вкусить все тяготы жизни гостарбайтера, которые потом живописал в сенсационных репортажах. Впрочем, этот случай — исключительный. И мы, глядя в глаза собеседнику, скорее всего можем заключить, что цвет их именно таков, каковым его создала природа. Было бы очень соблазнительно дать такому явному признаку психологическую трактовку. Но при этом нельзя забывать о расовой и национальной обусловленности этого признака.

Например, в наших краях выражения «дурной глаз» и «черный глаз» синонимичны. Испокон века считается, что способность к «сглазу», «наведению порчи» чаще свойственна черноглазым. Им также приписывается непостоянство чувств, взрывной темперамент, даже жестокость.

Скорее всего такое убеждение сложилось исторически. Ведь жители наших широт — русоволосые, кареглазые и синеглазые — с глубокой древности не ждали добра от южных и восточных соседей —

черноглазых брюнетов. (Вероятно, потому же настороженность вызывает нос с горбинкой.) Характерно, что в Персии и на арабском Востоке «дурным» считается голубой глаз. И наверное — по той же причине.

Разработана и классификация психологических типов по критерию цвета глаз. Она не носит строго научного характера и возникла, главным образом, на основе житейских наблюдений. Поэтому использовать ее следует осторожно, лучше — в сочетании с трактовкой других признаков. Вот какие психологические свойства увязываются с тем или иным цветом глаз.

Серые глаза, как правило, бывают у людей, умеющих быстро реагировать на изменения обстановки и преодолевать любые трудности. Такие глаза имеют реалистичные, терпеливые, наблюдательные и умные люди. Часто они занимаются наукой. Поставив целью подчинить кого-то своему влиянию, они часто этого добиваются.

Синие глаза обманчивы. В них хочется найти мечтательность и наивность. На самом деле все наоборот: это глаза людей, настойчиво добивающихся цели, полагающихся скорее на рассудок, нежели на интуицию.

Светло-синие (голубые) глаза характерны для сангвиников, то есть людей с высокой жизненной активностью, которые живут слишком интенсивно во имя своих идей, рискуя их быстро исчерпать. Эти индивиды наделены организаторскими способностями, проницательностью и блестяще используют людей для удовлетворения своих потребностей. Индивиды с темно-синими глазами часто являются идеалистами и привлекают мягкостью манер, не всегда искренней.

Серо-синие глаза принадлежат людям сентиментальным, деликатным, увлекающимся.

Карие (коричневые) глаза характерны для холериков, умеющих много и напряженно работать, полных энергии и упорства, с сильной волей. Такие люди, однако, порой позволяют себе импульсивные, необдуманные поступки, отчасти оттого, что плохо представляют, чего от них ждут другие.

Зеленые глаза свидетельствуют о высокой чувственности, способности к сильным переживаниям. Люди с зелеными глазами остро нуждаются в любви и заботе, но и сами умеют быть преданными и нежными. Высоко ценят всяческие блага и удовольствия и порой терзаются завистью, если они достаются другим. Стремление к наслаждению часто приводит к закреплению порочных привычек.

Черные глаза указывают на самостоятельность и стремление к господству. Впрочем, властность черноглазых людей проявляется

довольно мягко, без грубости. Но когда на пути к их целям встречаются препятствия, они впадают в возбуждение и могут стать агрессивными.

Как видим, приведенные характеристики не являются всесторонними и исчерпывающими. Они могут служить скорее намеком относительно неких общих тенденций. То же касается и трактовки формы глаз, принятой в физиогномике. По этому критерию выделяются следующие свойства.

Размер глаз непосредственно связан с эмоциональностью. Разумеется, все люди испытывают какие-то чувства, но у людей с большими глазами чувства глубже и выражаются более открыто.

Такие люди обаятельны, непосредственны в общении, чаще смеются. Деловые вопросы они порой склонны решать на основе своих симпатий и привязанностей, а это не всегда идет на пользу делу. Общаясь с таким человеком, нужно помнить, что ваши действия он расценивает как показатель того, нравится он вам или нет. Поэтому постарайтесь вести себя с ним приветливо и дружелюбно.

У людей с небольшими, глубоко посаженными глазами эмоциональность значительно менее выражена. Это не значит, что они бездушны, просто их чувства скрыты от постороннего взгляда. В решение деловых вопросов они стараются не вносить никаких эмоциональных элементов.

Из человека с небольшими глазами получается неплохой таможенник или налоговый инспектор, который относится к работе как к рутинной процедуре и не склонен проявлять сочувствие к сетованиям нарушителя.

Если же вы настроены на близкие отношения с таким человеком, не ждите от него бурных изъявлений любви и нежности — в его поведенческий репертуар они не входят.

Расстояние между глазами выступает признаком толерантности. Этому понятию придается несколько значений, в данном случае речь идет о степени допустимого отклонения от совершенства.

Чем дальше расположены друг от друга глаза, тем больший сектор пространства охватывается зрением, а чем ближе — тем обзор меньше. И в психологическом плане этот признак соответствует широте кругозора, степени сконцентрированности.

Человек с широко расставленными глазами отличается высокой толерантностью. Общаться с ним легко, поскольку он открыт и доверчив. Однако в решении практических задач он склонен к колебаниям, медлителен, часто ждет, пока проблема разрешится сама собой, и начинает действовать запоздало, когда ситуация рискует

выйти из-под контроля.

В общении с такими людьми необходимо считаться с их нерешительностью и нерасторопностью.

Если приходится совместно решать какие-то задачи или поручать такому человеку ответственное дело, желательно установить четкие сроки и мягко о них напоминать. Это не должно осложнять отношений, поскольку приходится иметь дело с человеком покладистым.

Обратный признак, соответственно, свидетельствует о противоположном качестве. Люди с близко посаженными глазами отличаются высокой сосредоточенностью и стремлением к совершенству. Они болезненно реагируют, когда ситуация развивается не так, как должна была бы по их мнению.

Их стремление во всем навести порядок порой небезосновательно производит впечатление чрезмерной требовательности, в том числе и к самим себе.

Из таких людей получаются хорошие управленцы и, увы, бюрократы. Общаясь с ними, надо терпимо относиться к их недовольству по поводу всяческих ошибок и несовершенств. А лучше — не давать поводов для такого недовольства.

Внешние уголки глаз — индикатор критичности. Направленные книзу, они свидетельствуют о повышенной критичности восприятия. Люди с такими глазами цепко подмечают все, выходящее за рамки. Из них получаются неплохие редакторы, корректоры, разного рода инспекторы. Однако в личных отношениях они нередко терпят крах из-за своей придирчивости и неуживчивости.

Вступая в контакт с таким человеком, надо быть готовым к непрошеным критическим замечаниям и не обижаться на них. Ведь такого рода критика — неотъемлемое свойство человека и не свидетельствует об антипатии к вам.

Не опасайтесь обращаться к этому человеку за советом — он с удовольствием его даст. Причем совет скорей всего окажется небесполезен. Ведь критичный человек умеет подмечать не только недостатки, но и также и преимущества, новые неожиданные возможности.

В отличие от него человек, чьи внешние уголки глаз приподняты, не отличается критическим восприятием. Общаться с такими людьми легко, так как они не склонны язвить и придираться к мелочам. Впрочем, им не удается и увидеть в мелких подробностях того или иного дела неявных, но многообещающих перспектив. Поэтому не стоит слишком полагаться на их суждения и советы.

Верхнее веко демонстрирует склонность человека к размышлениям. У людей со склонностью к анализу и рассуждению

верхнее веко слегка приспущено. Таких людей иногда ошибочно считают тугодумами и упрямцами, потому что они никогда не выносят своего суждения, пока досконально не разберутся в вопросе.

Прежде чем попросить такого человека что-то сделать, надо сообщить ему все исходные данные. Помощь такого человека неоценима в том, чтобы что-то спланировать или разъяснить, — он сделает это обстоятельно, добросовестно и с удовольствием.

У людей со слабыми аналитическими способностями верхнее веко едва видно. Такие люди не затрудняют себя размышлениями и действуют порывисто, прямолинейно. Встретив такого человека, приготовьтесь к тому, что он будет идти напролом, пока не добьется желаемого.

Положение радужной оболочки выдает душевное состояние человека. Если под радужной оболочкой видна полоска белка, такой взгляд производит впечатление печального, меланхоличного. И это верное впечатление. Данный признак свидетельствует о наличии у человека некой нерешенной проблемы.

Опасайтесь сближения с ним в таком состоянии, иначе его проблемы неизбежно станут и вашими. Если же вы замечаете этот признак у близкого человека, постарайтесь помочь ему разрядиться.

Американский психолог Р. Уайтсайд, выделивший и описавший все эти признаки, обратил внимание и еще на один, который был свойствен и ему самому. Он полагал: если ось взгляда одного глаза проходит выше оси взгляда другого, это отражает предрасположенность человека к несчастным случаям. Это свойство бывает заметно не всегда, оно становится особенно явным, если человек находится в стрессовой ситуации.

Уайтсайд советует не присоединяться к такому человеку, когда он ведет машину или тем более самолет, и не удивляться, если в его руках все бьется и ломается. Сам он в молодости вознамерился освоить навыки летчика, но, обнаружив у себя данное свойство, отказался от этой затеи. А инструктор Уайтсайда, обладавший тем же свойством, не внял его предостережениям и вскоре погиб: его самолет врезался в гору.

Все описанные особенности глаз (за исключением, пожалуй, меланхолического взгляда) — это анатомические характеристики, не подверженные изменениям. Разумеется, существует много косметических ухищрений, с помощью которых удается изменить форму глаз.

Правда, так может быть создана лишь временная иллюзия, исчезающая при пристальном рассмотрении. Но один хитрый прием никакому наблюдателю раскрыть невозможно. И касается он того

признака, который у каждого человека меняется в зависимости от обстоятельств, — степени расширения зрачка.

С древних времен женщины, стремившиеся понравиться, закапывали себе в глаза экстракт беладонны. Зрачки в результате сильно расширялись. Кстати, название растения — беладонна — в переводе означает «прекрасная дама». Оправдан ли расчет искусительниц? Оказывается, да. В одной психологической лаборатории был проведен несложный эксперимент.

Группе мужчин показывали две почти одинаковые фотографии одной и той же девушки и предлагали сравнить их. Все испытуемые единодушно отдали предпочтение одному из портретов, хотя никто не смог объяснить свой выбор. Просто никто не заметил, что на «более симпатичной» фотографии у девушки слегка расширены зрачки. В этом и состояло единственное отличие.

Можно строить догадки от отчего расширенные зрачки придают женщине привлекательность. Наиболее убедительным кажется простое физиологическое объяснение: расширение зрачков свидетельствует об интенсивности чувств. Когда человек с особым вниманием и интересом воспринимает некий стимул, весь его организм активизируется.

В частности, увеличиваются зрачки — это результат возбуждения симпатической нервной системы. Понятно, что, когда влюбленный смотрит на свою избранницу, он ищет в ее глазах свидетельство возбуждения и интереса. Соответственно, расширяются и его собственные зрачки.

Впрочем, зрачки расширяются и от темноты. Не потому ли принято романтические свидания назначать в слабоосвещенных местах, а для придания атмосфере интимности — специально приглушать освещение?

Американский исследователь Э. Хесс задался целью узнать, в какой степени можно выявить интерес, проявляемый людьми к некоторым изображениям, просто наблюдая за реакцией их зрачков. Например, он предъявлял группе студентов и студенток серию фотографий, на которых были представлены маленькие дети, матери с младенцами, обнаженные мужчины и женщины, а также пейзажи.

Вид пейзажей не вызывал у испытуемых обоих полов никакой реакции. То же было с мужчинами, смотрящими на фотографии младенцев, но зрачки большинства из них значительно расширялись при виде фотографий обнаженных женщин. Что касается реакции у женщин, то Хесс отмечал, что она проявляется при виде фотографий матерей с детьми, а также обнаженных мужчин и младенцев.

Исследователи также установили, что почти у всех мужчин при просмотре порнографических фильмов зрачки увеличиваются примерно в три раза. В той же самой ситуации зрачки у женщин... увеличиваются еще больше!

Эксперименты, проведенные с профессиональными карточными игроками, показали, что мало кто из них выигрывал, если соперник был в темных очках. Удачное сочетание карт на руках заставляет зрачки расширяться. Это подсознательно отмечает партнер и соответственно планирует свой ход. Лишенный такой «сигнализации», игрок проигрывает чаще обычного.

Этот феномен был известен еще в Древнем Китае торговцам нефритом и жемчугом. Они специально носили темные очки, чтобы расширение зрачка не выдало их возбуждение при виде особо ценных экземпляров и не позволило продавцу поднять цену.

Можно научиться волевым усилием управлять своим взглядом, но научиться управлять зрачками практически невозможно. Следите за зрачками партнера — динамика изменения их величины позволит довольно точно определить его состояние и отношение к вам. Расширение зрачков выдает усиление интереса к вам, а сужение — появление враждебности и неприятия.

Скорее всего наряду со своей первичной функцией реагирования на световое раздражение зрачки частично берут на себя и роль «затворного механизма», препятствующего проникновению неприятных ощущений. Однако более эффективно эту роль исполняют веки, способные превратить глаза в щелочки либо широко их распахнуть.

Согласитесь: нас сильно раздражают люди, которые во время разговора опускают веки. Этот неосознанный жест является попыткой человека убрать вас из поля зрения, потому что вы ему неприятны или неинтересны. Заметив такой взгляд у собеседника, имейте в виду: что-то в вас вызывает отрицательную реакцию и нужно что-то изменить, если вы заинтересованы в успешном контакте.

Впрочем, кратковременное закрывание глаз, если оно сопровождается иными положительными симптомами, может свидетельствовать и о том, что собеседник с вами согласен и одобряет ваше поведение. Он как бы сигнализирует: *«Воспринятого вполне достаточно для удовлетворения»*.

На этом примере видно, что один и тот же признак, рассмотренный изолированно, может быть неправильно оценен. Адекватную оценку обеспечивает умелый анализ целой совокупности поведенческих проявлений.

Точно так же и широко раскрытые глаза могут свидетельствовать о разных состояниях. Помня о том, что глаза — основной канал информации о мире, можно предположить, что широко открытые, вытаращенные глаза в первую очередь выдают бессознательное стремление воспринять максимум информации. Глаза широко раскрываются и от испуга, и от неожиданной радости, восхищения. Они производят впечатление открытости, искренности.

Но не всегда надо поддаваться этому впечатлению. Многие отпетые мошенники стараются завлечь свои жертвы, вольно или невольно широко раскрывая глаза и тем самым пытаясь вызвать к себе доверие.

Чрезмерное раскрытие глазной щели быстро утомляет. Поэтому вытаращенные глаза можно наблюдать лишь в течение короткого промежутка времени, то есть так долго, пока сохраняется ощущение ужаса, радости или удивления, требующее полной ориентации.

Если глаза широко раскрыты более значительное время, это свидетельствует о целенаправленном внимании, открытости, готовности вступить в контакт.

В положении глаз между вытаращенными и закрытыми можно отметить множество оттенков, которые условно сводятся к двум переходным состояниям. Это прикрытые и прищуренные глаза. В первом случае верхнее веко без напряжения закрывает верхнюю часть глаза.

Такое положение уже не позволяет получить четкого изображения на сетчатке. Из этого можно сделать вывод об отсутствии в данный момент у человека активного интереса к окружающему миру.

Такая позиция может объясняться множеством причин — от простой усталости и до надменности, когда других «не удостаивают взгляда». Именно при этом положении глаз важно учитывать и прочие сигналы. Так, одновременно опущенные уголки губ свидетельствуют скорее о высокомерии, а не о равнодушии, вызванном усталостью.

Прищуренные глаза выражают вынужденную защиту от какой-то неприятности. Человек рефлекторно щурит глаза при воздействии каких-то болезненных или обременительных раздражителей: яркого света, едкого дыма, инородного тела (соринки) или вещества (мыльной пены). Часто одно упоминание этих раздражителей заставляет прищуриться.

Кроме того, прищуренные глаза служат выражением общего неудобства, боли, неприятных мыслей и чувств. В общении прищуренный взгляд правильнее расценить как недоброжелательный: вас рассматривают, как сквозь прорезь прицела; вы настолько

неприятны, что видеть вас не хочется, но и упускать из виду нельзя.

Самый распространенный в житейской психологии критерий оценки человека — направление взгляда. Считается, что если взгляд у человека прямой и открытый, то и сам человек таков. А тот, кто «прячет глаза», избегает встречи взглядов, — скорее всего неискренен и недоброжелателен.

Подобной точки зрения придерживаются и некоторые психологи. Так, немецкий исследователь Х. Рюкле пишет: *«Прямой взгляд больше всего подходит для установления зрительного контакта с симпатичными вам людьми. В человеческих взаимоотношениях этот взгляд свидетельствует о заинтересованности и уважительном отношении, о готовности к откровенному и прямому общению. Без всяких тайных причин и околичностей такой взгляд сигнализирует о порядочности, уверенности в себе и прямом характере».*

Но было бы недопустимой поспешностью выносить суждение о человеке на основании лишь одного этого признака. Дело в том, что способность к прямому зрительному контакту усваивается в детские годы и зависит от культурных условий развития человека. Исследования, проведенные в США, показали, что навыки использования взгляда в общении, будучи усвоены в раннем возрасте, на протяжении жизни почти не меняются, даже если человек попадает в иную среду.

Этнографы, занимавшиеся этим вопросом, делят человеческие сообщества на контактные и неконтактные. В контактных культурах, к которым относятся в основном южные народы — испанцы, португальцы, итальянцы, латиноамериканцы, арабы, — взгляд в общении имеет гораздо большее значение (надо отметить, что люди контактных культур при разговоре и стоят друг к другу ближе, и чаще прикасаются друг к другу). У арабов, например, детей с малых лет специально учат при разговоре смотреть человеку прямо в глаза, иной взгляд считается невежливым.

В неконтактных культурах, к каковым могут быть причислены скандинавы и другие народы, населяющие север Европы, а также японцы, индийцы и пакистанцы, рассматривание в упор человека, особенно незнакомца, издавна считается неприличным.

Человек, мало смотрящий на собеседника, кажется представителям контактных культур неискренним и холодным, а «неконтактному» собеседнику «контактный» кажется навязчивым, бестактным, даже нахальным.

Вообще «этнография взгляда» чрезвычайно разнообразна и интересна. Индейцы племени навахо учат детей не смотреть на

собеседника. У южноамериканских индейцев племен витуто и бороро говорящий и слушающий смотрят в разные стороны, а если рассказчик обращается к большой аудитории, он обязан повернуться к слушателям спиной и обратить свой взгляд в глубь хижины.

Японцы при разговоре смотрят на шею собеседника, куда-нибудь под подбородок, таким образом, что глаза и лицо партнера находятся в поле периферийного зрения. Прямой взгляд в лицо, по их понятиям, невежлив.

У других народов такое правило распространяется лишь на определенные случаи общения. Так, у кенийского племени луо зять и теща во время разговора должны повернуться друг к другу спиной.

Психологи установили, что независимо от культуры женщины используют прямой взгляд намного чаще мужчин. М. Аргайл считает это их врожденным качеством и указывает, что уже с шестимесячного возраста девочки заметно «глазастее» мальчиков. С возрастом эта разница увеличивается. Женщина менее склонна воспринимать пристальный взгляд как сигнал угрозы, но, напротив, считает его выражением интереса и желания установить человеческий контакт.

По мнению Аргайла, такое поведение объясняется традиционной социальной ролью женщины как воспитательницы детей. Она нуждается в этом средстве общения, устанавливая психологический контакт с ребенком, еще не умеющим говорить.

К сожалению, непонимание этого явления делает некоторых девушек легкой добычей преступников и насильников. То, что девушка сама трактует всего лишь как легкий интерес, другими подчас воспринимается как призыв и обещание.

Интересно мнение психиатра В. Леви: *«Есть люди, которые никогда не смотрят в глаза: вы просто не знаете, какие у них глаза, так старательно они их прячут. Не спешите думать, что у такого человека нечиста совесть или он трус. Нет, ни у кого вы не найдете более ясного и твердого взгляда, чем у закоренелого подлеца».*

Среди тех же, кто упорно избегает смотреть в глаза, как раз довольно часто встречаются люди с повышенным чувством ответственности и твердой волей. Некоторые застенчивые люди, наоборот, упорно смотрят в глаза другим, чтобы победить и скрыть свою застенчивость.

Это тоже неэффективно — ибо собеседник в ответ на такой напряженный взгляд тоже напрягается, и возникает взаимная цепная реакция скованности. Боязнь смотреть в глаза можно скорее назвать своеобразной атавистической застенчивостью, рудиментом древнего

поведения, и если она действительно проявляется при нечистой совести, то главным образом у тех, кто к этому еще не привык.

Более того, надо иметь в виду: если собеседник долго смотрит на вас в упор остановившимся («остекленевшим») взглядом, это скорее всего значит, что половину сказанного вами он пропускает мимо ушей.

Напротив, когда собеседник искренне слушает, он может бессознательно вращать глазами — признак того, что он прикладывает усилия", чтобы полностью постигнуть смысл ваших слов. Если он опускает глаза, это свидетельствует о том, что он сильно переживает сказанное вами.

Глаза, заведенные вверх и налево, означают, что слушатель полностью поглощен содержанием вашей речи. Глаза, направленные вверх и направо — также большая внимательность и попытка сопоставления того, что вы говорите, с собственным опытом и знаниями.

В любом общении, как считают психологи, взгляд выполняет функцию синхронизации. Говорящий обычно меньше смотрит на партнера, чем слушающий. Считают, что это дает ему возможность больше концентрироваться на содержании своих высказываний, не отвлекаясь.

Но примерно за секунду до окончания длинной фразы или нескольких логически связанных фраз говорящий устремляет взгляд прямо в лицо слушателю, как бы давая сигнал: я заканчиваю, теперь ваша очередь. Партнер, берущий слово, в свою очередь отводит глаза.

М. Аргайл и его сотрудники показали, что взгляды помогают поддерживать контакт при разговоре. Взглядом как бы компенсируется действие факторов, разделяющих собеседников.

Например, если попросить беседующих сесть по разным сторонам широкого стола, окажется, что они чаще смотрят друг на друга, чем когда беседуют, сидя за узким столом. В данном случае увеличение расстояния между партнерами компенсируется увеличением частоты взглядов.

Частота прямых взглядов на собеседника зависит и от того, «выше» или «ниже» себя вы его считаете: старше ли он вас, занимает ли более высокое общественное положение. Группа психологов из Линфилд-колледжа экспериментировала со студентками. Каждой из испытуемых экспериментатор представлял другую, незнакомую ей студентку и просил обсудить какую-то проблему.

Но одним говорил, что их собеседница — аспирантка из другого колледжа, другим ее представляли как выпускницу школы, которая уже не первый год не может поступить в вуз. Если студентки

полагали, что их положение выше, чем у партнерши, они смотрели на нее и когда сами говорили, и когда только слушали. Если же они считали, что их положение ниже, то количество взглядов оказывалось при слушании больше, чем при говорении.

Отсутствие взгляда также может быть сигналом. Можно подчеркнуто отводить глаза, показывая, что игнорируешь партнера, не хочешь иметь с ним дела. Ту же роль выполняет и расфокусированный взгляд, когда оси зрения не сконцентрированы на человеке, а направлены параллельно.

Встретив такой взгляд, можно заключить, что перед вами человек, впавший в задумчивость — объекты внешнего мира (в том числе и вы) в данный момент не привлекают его интереса. Но не исключено, что этот взгляд — признак надменности. С его помощью человек демонстрирует, что вы для него буквально пустое место.

Вообще наблюдения в самых разных ситуациях показали, что положительные эмоции сопровождаются возрастанием количества взглядов, отрицательные ощущения характеризуются отказом смотреть на собеседника.

Интересно, что женщины дольше смотрят на тех, кто им нравится, а мужчины — на тех, кому они нравятся.

Кроме того, частота зрительных контактов зависит от темы разговора: при обсуждении приятной темы легко смотреть в глаза собеседнику, но мы избегаем делать это, если речь заходит о чем-то менее приятном.

В целом люди смотрят друг на друга от 1/3 до 2/3 времени беседы. Установлено, что если два человека смотрят друг на друга еще чаще, то они больше заинтересованы в самом собеседнике, чем в том, что он говорит.

Правда, это может быть интерес разного рода, и о его характере следует судить по степени расширения зрачков: партнер может считать вас интересным и привлекательным — в этом случае его зрачки несколько расширены, либо он по отношению к вам настроен враждебно и посылает вам бессловесный вызов; в этом случае зрачки будут сужены.

Известный специалист по невербальному общению Алан Пиз подразделяет все взгляды, которыми обмениваются люди в общении, на деловые, социальные и интимные.

Представьте, что в области лба вашего собеседника нарисован небольшой треугольник, образованный сочетанием трех точек — глаз и середины лба. Постарайтесь во время делового контакта большую часть времени смотреть именно в этот треугольник.

Тем самым вы создаете серьезную атмосферу, и другой человек чувствует, что вы настроены по-деловому. При условии, что ваш взгляд не опускается ниже глаз партнера, вы можете регулировать ход переговоров при помощи взгляда.

Если вы опускаете взгляд ниже уровня глаз собеседника до его рта и смотрите в проекцию треугольника «глаза--рот», то используете таким образом социальный («светский») взгляд, наиболее подходящий для нейтрального общения.

Смещение взгляда вниз, на другие части тела собеседника — показатель интимности. Кстати, женщины всегда хорошо чувствуют на себе интимный взгляд мужчины, чего нельзя сказать о последних. Такая «невнимательность» мужчин нередко разочаровывает прекрасный пол.

Таким образом, правильно истолковывая и используя язык взгляда, можно значительно облегчить понимание другого человека и взаимодействие с ним. При этом нелишне помнить о результатах еще одного эксперимента. Немецкие психологи проводили опыты с добровольцами, которые были незнакомы друг с другом.

После короткой беседы от испытуемых требовалось сообщить, кто из партнеров им наиболее симпатичен. Выяснилось: те, кто выдерживал более продолжительный зрительный контакт, оценивались в общем как более симпатичные люди.

1.2. О чем говорит внешность

Установлено, что в среднем вес человеческого мозга составляет около полутора килограммов. Исследователям удалось оценить размеры мозга многих людей, в том числе и выдающихся. Оказалось, что у писателя И. А. Тургенева и английского поэта Джорджа Байрона мозг был очень большой — около 2 кг, а вот у философа Иммануила Канта и писателя Анатоля Франса — почти в два раза меньше.

Но никто не решился бы сказать, будто Анатоль Франс вдвое глупее Джорджа Байрона (да и Холмс едва ли считал, что умом уступает неизвестному владельцу шляпы). Тем более, оказалось, что самый крупный из изученных образцов мозга принадлежал человеку умственно отсталому. Поэтому не надо торопиться обмерять свою голову. Так можно установить лишь размер шапки, но вовсе не умственные способности.

Описывая случай исключительной психологической проницательности великого сыщика, английский писатель отдал дань расхожему житейскому заблуждению. Но означает ли это, что всякий

вывод о характере человека, сделанный из наблюдений над его внешностью, столь же необоснован и ошибочен?

Действительно, тонкое психологическое чутье встречается нечасто, и даже его обладатели не застрахованы от ошибок. Тем не менее существуют примеры поразительно острой способности оценивать людей.

Один такой пример и послужил источником вдохновения Конан Дойля. Как известно, прототипом великого сыщика послужил университетский преподаватель Конан Дойля — главный хирург Королевской больницы в Эдинбурге доктор Джозеф Белл. Профессор Белл пользовался широкой известностью благодаря своим нашумевшим опытам: он мог поставить точный диагноз, едва взглянув на пациента, как правило, не прибегая к анкете, заполнение которой входило в обязанности студента Конан Дойля, ассистировавшего во время сеансов.

Определив болезнь почти безошибочно, профессор между прочим сообщал присутствующим, где работает пациент, чем увлекается, что пережил в прошлом. Он отличался редкой наблюдательностью и мог по одному лишь внешнему виду, одежде, жестам, выражению лица больного составить полное представление о его прежней жизни.

Догадки профессора казались сенсационными, но стоило ему разъяснить ход своих рассуждений, как все представало до удивления простым. Вот он проводит осмотр пациента в присутствии студентов: *«Перед нами рыбак, господа! Это можно сразу заметить, если учесть, что даже в столь жаркий день пациент носит высокие сапоги. Загар на его лице говорит о том, что это прибрежный моряк, а не моряк дальнего плавания. Загар этот явно возник в одном климате, местный загар, так сказать. За щекой у него любимый моряками жевательный табак, и он управляется с ним весьма уверенно. Свод всех этих умозаключений позволяет считать, что человек этот — рыбак. Да и, наконец, специфический запах позволяет судить о его занятии с особой определенностью».*

Таким образом, совокупность внешних признаков может служить ценным диагностическим — и прежде всего психодиагностическим материалом. С древнейших времен делались попытки даже создать соответствующую теорию.

К сожалению, почти все эти попытки оказались малопродуктивны. Всякая теория ограничивала восприятие человека жесткими (хотя и недостаточно проверенными) рамками и в каждом конкретном случае не страховала от недопустимых натяжек.

Попытки определить связь между внешностью и характером человека предпринимал еще Аристотель, являющийся одним из создателей учения о физиогномике. Прогнозируя по внешним признакам поведенческие реакции человека и особенности его интеллекта, Аристотель большое значение придавал сходству его с животными, которые по традиции наделялись якобы свойственными им от природы качествами.

«Нос толстый, как у быка, — писал Аристотель, — *означает лень. Широкий нос с большими ноздрями, как у свиньи, — глупость. Острый, как у собаки, нос — признак холерического темперамента. Орлиный нос означает смелость, крючковатый, как у вороны, — настороженность... у кого широкий рот, тот храбр».*

Аристотель также считал, что можно установить сходство между отдельным человеком и представителями целых рас и народностей — эфиопов, индийцев, хеттов и др. Проанализировав признаки разных народов (то, что мы сегодня назвали бы национальным характером), нетрудно определить и индивидуальный характер по выраженности соответствующих внешних черт.

Аристотелю также принадлежит наблюдение, более похожее на истину: если лицо человека несет в себе черты, характерные для проявления определенных эмоциональных состояний (умиротворение, испуг, страсть), то можно утверждать без риска впасть в ошибку, что именно это состояние настолько характерно для человека, что фактически является его индивидуальной особенностью. То есть человек, чье лицо постоянно напоминает маску страха, по натуре своей боязлив, и т. п.

Взяв за основу учение Аристотеля, физиогномику стали разрабатывать его последователи. Из них наиболее известны Полемон (II в. н. э.) и Адамантий (IV в. н. э.).

Однако, по данным некоторых историков, до Аристотеля физиогномикой занимался Пифагор, которого некоторые ученые и считают ее родоначальником. Последовательными проводниками физиогномики были крупные ученые Древней Греции и Древнего Рима: выдающиеся врачи Квинтиллиан, Гелен и Цельс; крупные мыслители Цицерон, Плиний-младший и др.

Большой популярностью на Древнем Востоке пользовалась кийяфа — искусство бедуинов, умеющих читать, как открытую книгу, не только тайны пустыни, но и секреты человеческого лица.

Так, человек, по обличью схожий со львом, объявлялся отважным, милосердным, гордым и терпеливым; похожий на леопарда — хвастливым, злопамятным и вероломным.

Высокий лоб в представлении бедуинов свидетельствовал о глупости (!), залысины — о низости духа, узкий лоб — о ловкости.

Глаза средней величины говорили об изрядном уме и хорошем характере, неподвижный взор — о скудоумии, рассеянный взор — о ветрености и непостоянстве.

Огромное значение бедуины придавали родинкам. В средние века склонные к «науке» богатые арабы выбирали на рынке рабов, опираясь на эти и многие другие физиогномические принципы.

Рассуждая об истинной и ложной сути физиогномики, вероучитель Абдул-Баха приводит любопытную притчу о молодом ученом-физиогномисте, который шесть лет прилежно изучал в Египте науку о чертах и выражениях лица. Успешно сдав экзамены и оседлав коня, радостный и гордый, возвращался молодой человек на родину. Полученные знания позволяли ему видеть в каждом встречном явные и скрытые черты характера, добрые и дурные наклонности.

Особенно его поразило лицо одного незнакомца, в котором он прочитал, что тот жаден, хитер и беспощаден. Молодой физиогномист был поражен, когда незнакомец с добродушной улыбкой стал любезно приглашать его в дом в качестве почетного гостя.

Противоречивость усвоенного и увиденного не только взволновала молодого человека, но и пробудила в нем сомнения в верности египетской школы физиогномистов. В течение трех дней радушный хозяин изысканно услаждал ученого гостя всевозможными яствами и кальяном.

Однако при расставании лицо хозяина вновь обрело злобное выражение, а счет, неожиданно врученный «почетному гостю», оказался невообразимо высоким. Пришлось отдать все деньги, халат и коня в придачу. Обчищенный до нитки, молодой физиогномист отправился в путь... славя всевышнего и своих учителей за то, что годы обучения в египетской школе не были потрачены даром.

В средние века отдельные взгляды физиогномистов разделяли и в той или иной мере совершенствовали Ибн Сина и ряд ведущих алхимиков, в эпоху Возрождения — Иоанн Дуне Скотт и Леонардо да Винчи.

Начиная с XV века физиогномика обрела большую популярность. Ею серьезно занимались все, кто «по долгу службы» был занят «работой с людьми» — духовные лица, медики, философы, юристы. Значительную популярность приобрело, в частности, лицегадание: определение судьбы человека по чертам лица.

Физиогномика в ту пору была довольно авторитетна. Она к тому времени успела обрасти множеством новых умозаключений,

которые по уровню достоверности вполне могли конкурировать с сентенциями Аристотеля.

Так, средневековый монах Альберт Великий считал, что «толстый и долгий нос служит знаком человека, любящего все прекрасное, и не столь умного, сколь он сам о себе думает», а «кто вертит головою во все стороны, тот совершенный дурак, глупец, суетный лживый плут, занятый собою, посредственных способностей, развратного ума, довольно щедрый и находит большое удовольствие вымышлять и утверждать политические новости».

В конце XVIII века такая формальная физиогномика получила развитие в многотомном сочинении цюрихского пастора Иоганна Лафатера, который сначала изучал психологические особенности человека (отчасти пользуясь признаниями прихожан на исповеди), а затем сопоставлял полученные данные с особенностями черт лица.

Накопленные таким образом сведения послужили поводом к тому, что он стал доказывать возможность определения особенностей характера по рельефу лица и строению черепа и претендовать на роль основателя новой науки.

Он писал: «Лица настолько же доступны чтению, насколько это присуще книгам, разница лишь в том, что они прочитываются в короткое время и меньше обманывают нас».

Однако не все разделяли его энтузиазм. Давая оценку учению Лафатера, Георг Лихтенберг отмечал, что *«эта теория представляет в психологии то же, что и весьма известная теория в физике, объясняющая свет северного сияния блеском чешуи селедок... Можно постараться нарисовать себе ночного сторожа по голосу. При этом часто ошибешься настолько, что трудно удержаться от смеха, когда обнаружишь свое заблуждение. А разве физиогномика нечто иное?»*

Произведя фурор оригинальностью своего подхода, Лафатер допустил ряд ошибок, немыслимых для серьезного исследователя. Так, предмет его наблюдений составляли не все черты лица в их взаимодействии, а в основном его нижняя часть и так называемый лицевой профиль. Систематического метода выведено не было, объективные закономерности заменялись субъективным мнением автора, и в итоге труды Лафатера вызвали серьезную критику.

В изрядной мере разделял взгляды Лафатера австрийский врач Франц Иозеф Галль, создавший собственную интересную теорию. Еще мальчиком он обратил внимание, что те из его школьных товарищей, которых отличают большие и выпуклые глаза, помимо этой очевидной особенности обладают еще и очень хорошей памятью на слова.

Впоследствии, обдумывая это наблюдение, Галль пришел к заключению, что за этот вид памяти ответствен участок мозга, расположенный позади глазных орбит.

Различая память вещей, мест, названий, чисел, словесную и грамматическую память, Галль расположил выделенные им формы памяти в отдельных «органах» мозга. К числу способностей, локализованных в мозговой коре, он относил также смелость, честолюбие, общительность, любовь к родителям, инстинкт продолжения рода и т. п.

Галль и его ученики создали подробнейшие карты мозга, где указали локализацию моральных и интеллектуальных качеств человека. Поскольку всем: умом, экспансивностью, нежностью и даже любовью — заведуют строго определенные участки мозга, то их увеличение, свидетельствующее о выраженности данного качества, сопровождается появлением выпуклости в соответствующем месте на черепе.

Если же в положенном месте выпуклость отсутствует, значит, способностью этой бог человека не наградил. Получалось очень удобно: потрогал череп — и человек перед тобой буквально как на ладони.

Из таких наблюдений оформилось целое учение, которое вошло в историю науки под названием «френология» (от греческого phren — ум). Интересно, что сам Галль этого термина не признавал. «Меня называют, отцом новой науки — френологии. Но это не так. Слово «френология» введено моим учеником Шпурцгеймом. Я же против этого термина и пользуюсь терминами «кефалоскопия», «краниоскопия», «краниология».

Теория Галля быстро завоевала популярность, в том числе и в России.

Штаб-лекарь П. Пузино, который участвовал в заграничных походах 1813—1814 гг. и слушал лекции Галля в Париже, перевел его сочинения на русский язык. В 1816 г. в Петербурге вышла книга «Исследования о нервной системе вообще и о мозговой в особенности господ Галля и Шпурцгейма». Но материалистический дух нового учения не всем пришелся по вкусу.

Когда в 1824 г. ученый-медик Д.М. Велланский изъявил желание читать публичные лекции о «Галловой краниоскопии», ему этого не разрешили, мотивируя отказ тем, что она «противна христианской религии».

Но френологические идеи стихийно распространялись и охватили многие просвещенные умы. Вспомним хотя бы «небольшую

гипсовую головку, разбитую на нумерованные четырехугольники», в кабинете отца Базарова из «Отцов и детей». И это понятно: ведь Базаров-старший был уездным лекарем. Однако учение Галля было популярно и среди далеких от медицины людей.

Так, М. Ю. Лермонтов, описывая доктора Вернера от лица Печорина, между прочим замечает: *«Он стриг волосы под гребенку, и неровности его черепа, обнаженные таким образом, поразили бы френолога странным сплетением противоположных наклонностей».*

Всерьез принимали систему Галля и лица из ближайшего окружения Пушкина. Друг поэта И. И. Пущин, вспоминая впоследствии лицейскую жизнь, и в частности лицейского дядьку Сазонова, писал о нем, что это было «необыкновенное явление физиологическое; Галль нашел бы, несомненно, подтверждение своей системы в его черепе». Упоминания идей Галля встречаются и у самого Пушкина. Самое раннее из них — в письме к Анне Керн от 1825 г.

Полусерьезно-полушутливо предлагая ей бросить мужа и приехать к нему в Михайловское, одну из предпосылок такого поступка Пушкин видит в наличии у нее «сильно развитого органа полета». В поэме «Граф Нулин» герой ночью безошибочно находит на ощупь дорогу, ибо, согласно черновому варианту, он «местной памяти орган имел по Галлевой примете».

Орган местной памяти—он же орган любви к путешествиям — действительно значился среди упоминаемых Галлем мозговых «органов». В его многотомном сочинении он значился под номером XIII, проявляясь двумя выпуклостями, расположенными от корня носа до середины лба.

Людям, у которых резко выражены местная память или ощущение местности, по Галлю, свойственно стремление путешествовать. Галль считал, что эти свойства присущи прежде всего птицам, в связи с чем Пушкин применительно к Керн поэтично называет ведающий ими орган «органом полета».

Слава Галля была недолгой. Уже в XIX веке его система была убедительно опровергнута. Френология давно считается псевдонаукой и никем, кроме восторженных дилетантов, не принимается всерьез. Однако его идеи, с позиций современной науки — абсолютно наивные, сыграли и свою положительную роль, стимулировав исследования мозговой ткани.

Френология послужила источником психоморфологического направления в исследованиях по проблеме локализации функций в головном мозге. Поэтому вполне справедливы слова, начертанные на могиле Галля: *«Будем благодарны ему за то, что он сделал, и*

воздержимся от обвинений в том, что он не выполнил того, на что другие и не осмелятся, хотя он и проложил путь, по которому они пойдут».

Для своего времени идеи Лафатера и Галля были новаторскими и впечатляющими, они нашли много приверженцев. Особенно популярны были они в среде немецких писателей, участников литературного движения «бури и натиска» (штюрмеров) и, вероятно, сыграли определенную роль в формировании теории Чезаре Ломброзо о врожденном преступном типе.

Итальянский психиатр Ломброзо, проработав всю жизнь тюремным врачом, создал действительно впечатляющую классификацию лицевых черт преступников. Он высказал мысль о том, что преступники не только отличаются по внешнему виду от нормальных людей, но и несут в себе рудиментарные признаки первобытного человека.

Внешними проявлениями этих признаков служат так называемые стигматы преступности: неправильное строение черепа, асимметрия лица, притуплённая чувствительность, неспособность краснеть, склонность к татуировке (!) и т. д. Аномалии в психике выражаются в мстительности, тщеславии, гордости, слабости рассудка, неразвитости нравственных чувств, особенностях речи и даже особом письме, напоминающем иероглифы древних.

Руководствуясь этими признаками, Ломброзо признал возможным не только устанавливать тип преступного человека вообще, но и различать черты, присущие отдельным категориям преступников: ворам, убийцам, насильникам и др.

В книге «Человек преступный» (1876) он пишет, что *«убийцы большей частью брахицефалы с мощными челюстями, длинными ушами и стекловидными глазами, воры — долихоцефалы с маленькими глазами, мошенники и совершающие поджоги отличаются кривым носом...».*

Учение Ломброзо не нашло дальнейшего применения. Увы, в его выводах слишком много моральных заключений и слишком мало истины. Конечно, было бы очень соблазнительно опознавать преступников, пускай пока и потенциальных, по форме бровей или носа. Однако опыт криминалистов свидетельствует, что преступления совершаются людьми самой разной наружности, иной раз даже вполне импозантной.

Знаменитый герой Конан Дойля утверждал: «Человек самой отвратительной внешности, какую мне доводилось встречать, был великим филантропом, без счета жертвовавшим на нужды сирот, а

самая очаровательная из виденных мною женщин оказалась отравительницей своих детей». Так или иначе, труды Ломброзо небезынтересно читать, но пользоваться ими невозможно, по крайней мере; в целях криминалистической экспертизы.

Недостаточная обоснованность физиогномических теорий обусловила скептическое отношение к ним отечественных ученых, гордившихся своим материалистическим мировоззрением. При этом упускалось из виду, что многие признанные авторитеты материалистической науки не только не отрицали взаимосвязи внешнего и внутреннего, но и логически ее обосновали.

Так, Ч. Дарвин и И. М. Сеченов высказали обоснованное мнение о том, что черты лица и особенно мимика и другие выразительные движения отражают функциональное состояние нервной системы и зависят от особенностей психики человека.

«Что есть научного в так называемой науке о физиогномике, — рассуждал Ч. Дарвин, — *зависит, кажется, от того, что каждый индивидуум сокращает преимущественно только определенные мускулы лица, следуя своим личным склонностям. Эти мускулы могут быть сильнее развиты, и потому линии и морщины лица, образуемые их обычным сокращением, могут сделаться более рельефными и видимыми».* (Вспомним, что нечто подобное в свое время предполагал еще Аристотель.)

Приблизительно в то же время И. М. Сеченов в книге «Рефлексы головного мозга» писал: *«Психическая деятельность человека выражается, как известно, внешними признаками; и обыкновенно все люди, и простые, и ученые, и натуралисты, и люди, занимающиеся духом, судят о первой по последним, т. е. по внешним признакам... Все без исключения качества внешних проявлений мозговой деятельности, которые мы характеризуем, например, словами: одухотворенность, страстность, насмешка, печаль, радость и пр., суть не что иное, как результат большего или меньшего укорочения какой-нибудь группы мышц — акта, как всем известно, чисто механического».*

Таким образом, становится очевидно, что психологическая оценка внешности не лишена научных оснований. К сожалению, человек, увлеченный этой проблемой, сегодня сталкивается со множеством противоречивых источников, многие из которых недалеко ушли от средневековой схоластики.

Пытаясь оценивать окружающих на основе какой-то частной теории, мы рискуем сделать поверхностные и односторонние выводы. Проблема состоит в том, что такой сложный объект, каким выступает

человек, недопустимо оценивать в статике, но только в динамике. Наряду с характерными чертами внешности анализу подлежат многообразные нюансы поведения — как речевого, так и бессловесного. Только непротиворечивое сочетание множества внешних признаков позволяет нам выносить более или менее достоверную оценку.

Следует обращать внимание не только на форму лица, но и на такие подробности, как интонация речи, выразительные движения, позы и жесты, и даже рост партнера по общению.

1.3. Голова и черты лица

Голова — важнейшая часть тела. Здесь сосредоточены основные органы восприятия информации о внешнем мире: зрительные, слуховые, обонятельные и вкусовые ощущения обеспечиваются работой рецепторов, расположенных на голове. Все мыслительные процессы осуществляются благодаря работе головного мозга.

Недаром многие выразительные движения, связанные с головой (постукивание или хлопок по лбу, покручивание пальцем у виска и т. п.), призваны указать на то или иное проявление умственных способностей: так мы либо поощряем себя за блестящее решение, либо призываем собеседника как следует подумать, либо намекаем на недостаток у него ума...

Исключительная роль головы интуитивно понятна даже маленьким детям. Едва научившись рисовать человечка, ребенок обязательно изображает голову, хотя многие другие части тела могут на рисунке отсутствовать.

Воспринимая другого человека, мы обращаем взор прежде всего к его голове, к лицу, рассчитывая именно из этого источника получить наиболее важную информацию. Что же мы можем таким образом узнать?

В житейской психологии накоплено множество примет, по которым распознаются черты характера. Например, человека с оттопыренными ушами («лопоухого») считают простоватым; «орлиный» нос с горбинкой расценивают как признак мужества, тонкие губы — признак недоброго нрава, и т. п.

Подобные выводы когда-то были сделаны на основе нескольких единичных примеров (возможно — вовсе не характерных) и впоследствии закрепились в общественном сознании. В отдельных случаях можно даже проследить логику таких выводов.

Например, нос — наименее подвижная часть лица,

практически не участвующая в мимике. Однако то, каким видится нос, зависит от положения головы, которое, в свою очередь, определяется душевным состоянием человека.

В плохом настроении, в состоянии подавленности и грусти человек, как правило, опускает голову, отчего нос зрительно кажется длиннее и словно указывает вниз. Наоборот, в состоянии душевного подъема голова приподнимается, кончик носа смотрит вверх и даже слегка видны ноздри. Потому-то человека с довольно длинным и ориентированным вниз носом считают склонным к унынию и занудству, а курносого — энтузиастом и оптимистом.

Разумеется, большинство таких наблюдений недостаточно обоснованы и не могут считаться достоверными. Тем не менее именно из таких наблюдений веками складывалась особая ветвь человекознания — физиогномика.

Начиная с Аристотеля, которому не откажешь в научной проницательности, мыслители всех времен и народов пытались соотнести форму головы и черты лица с психологическими характеристиками. В адрес физиогномики было выпущено немало критических стрел.

Действительно, физиогномические теории весьма уязвимы для критики. Однако их сторонники полагают, что лучше иметь пускай и несовершенную теорию, чем вообще никакой. К тому же наряду с двусмысленными и просто неверными толкованиями встречаются и многочисленные примеры справедливых и точных суждений, вынесенных на основе изучения лиц.

Это свидетельствует о том, что хотя физиогномика сегодня едва ли может считаться настоящей наукой, но, вероятно, содержит некое рациональное зерно. Конечно, физиогномические построения еще требуют экспериментальной проверки и серьезного научного обоснования.

Тем не менее многие наблюдения с изрядными оговорками могут рассматриваться как небезынтересный материал для психологического анализа. И вот почему.

Не подлежит сомнению, что то или иное выражение придают лицу определенные психические состояния — воодушевление или грусть, страх или гнев, застенчивость или задумчивость.

Физиогномика — это основанное на опыте учение о статических внешних проявлениях человека, которые могут быть истолкованы как признаки его характерных психических особенностей. Приходилось ли вам встречать людей со «злым лицом»? А с «умным» или «глупым»?

Лицо человека хранит следы наиболее частых, типичных для него переживаний и мыслей. Более того, эти черты, вероятно, закрепляются в генофонде и наследуются так же, как и склонность к тем или иным психическим реакциям.

И еще одно соображение. Если у какого-то человека, например, «смелый орлиный нос», то окружающие интуитивно станут относиться к нему как к бойцу. Из-за этого бессознательно ощущаемого «доверия» действительно может выработаться бойцовское поведение, которое, гармонируя с внешним обликом, будет признано окружением и в результате этого еще более усилится.

Точно так же к человеку с аляповатыми, «клоунскими» чертами лица скорее всего сложится соответствующее отношение, и он, отчаявшись произвести впечатление человека серьезного и вдумчивого, постарается извлечь все преимущества из навязанного ему образа.

Поэтому, признавая всю условность и ограниченность физиогномических трактовок, рассмотрим те параметры, которые кажутся наиболее достоверными. Хотя динамические характеристики гораздо более значимы, чем статические, то есть движения лица более показательны, чем его форма. Но обо всем по порядку.

Начнем с такой заметной и, казалось бы, психологически малозначимой детали, как волосы. Их структура и цвет — признаки настолько явные, что обязательно бывают замечены и, как правило, оценены. Причем эти оценки, как свидетельствуют научные данные, вовсе не безосновательны. Дело в том, что волосы, кожа и нервная ткань генетически связаны между собой: все эти три компонента формируются из одной клетки, возникшей на самом раннем этапе развития человеческого зародыша.

Вам наверняка приходилось встречать людей с нежными, словно детскими волосами. Познакомившись с ними поближе, можно заметить, что такие люди более чувствительны — как физически, так и эмоционально. Их тело, да и душа отличаются хрупким строением, повышенной ранимостью. Характерно, что тонкие и мягкие волосы гораздо чаще встречаются у женщин, чем у мужчин.

Люди с жесткими волосами не столь утонченны, скорее — грубы. Они легче переносят боль и тяготы жизни, в общении прямолинейны и чужды деликатности, возможно, оттого, что улавливают оттенки чужих чувств и подтекста в высказываниях. Такого человека легко рассмешить грубоватым анекдотом, но невозможно заставить оценить тонкий афоризм.

Жесткие волосы часто (хотя и не всегда) бывают у брюнетов;

светлые волосы почти всегда тоньше и мягче. Не на этом ли основана наша неосознанная симпатия к блондинам, которые кажутся людьми более тонко чувствующими и мягкими?

К тому же светлые тона ассоциируются с чистотой и свежестью, а это привлекательные качества. Кроме того, многие оттенки светлых волос напоминают блеск золота, ассоциирующийся с богатством и удовольствиями.

Светлое обрамление лица слегка размывает контур головы и тем самым сглаживает черты лица при сильных эмоциях, создает впечатление большей уравновешенности, спокойствия, скромности и даже кротости. Светлые волосы — редкость, а редкое привлекает своей необычностью. Недаром жаждущие признания представительницы прекрасного пола предпочитают именно светлый цвет волос.

Ради успеха у публики блондинками стали Мерилин Монро, Мадонна, Ким Бессинджер... Вообще мужчинам следует иметь в виду, что, по некоторым статистическим данным, из 15 встреченных вами блондинок лишь одна «натуральная».

Мужчины красят волосы крайне редко. Для женщин это — обычное дело. Может быть, в этом проявляется большая пластичность их душевной организации, постоянный поиск своего Я — причем как внешнего, так и внутреннего. Многократное экспериментирование с цветом волос — верный признак импульсивности, некоторой душевной нестабильности и постоянных исканий.

Длинные, свободно растущие волосы издавна считались признаком независимости, уверенности в своей силе. Недаром людей, попавших в зависимое положение, — рабов или осужденных, как правило, брили наголо или коротко стригли. Эта традиция сохраняется и сегодня — в армии и в местах заключения.

Считается, что из соображений гигиенических, хотя психологическая символика прослеживается тут довольно явно. Из тюрьмы человек выходит с коротенькими волосами, равномерно отросшими по всей голове. Забавно, что такая прическа почему-то очень популярна у «новых русских». Впрочем, сочетание пиджака от Версачи с «зековской» прической довольно точно отражает парадоксальную природу современного российского бизнеса.

В целом же прическа не очень показательный признак. Способ стрижки и укладки волос диктует мода, а также принадлежность к определенной социальной группе. Гораздо интереснее для наблюдателя те особенности, которые почти не подвержены косметическим изменениям, — форма и черты лица.

Исследователи выделяют несколько типичных форм лица.

Эталоном считается *овальное лицо.* Такое идеальное лицо имеет правильные пропорции, и его обладатель должен был бы иметь идеальный характер. Увы, в жизни такие лица встречаются крайне редко. Вообще большинство лиц скорее тяготеет к тому или иному типу, сочетая в себе и признаки других.

Продолговатое лицо — так называемый аристократический тип. Продолговатость свидетельствует об интеллекте, чувствительности, уравновешенности и рассудительности. Такие люди обладают организаторским талантом и ярко выраженной целеустремленностью.

Треугольное лицо всегда служило источником вдохновения для художников и скульпторов. Считается, что человек с таким лицом обладает высокой чувствительностью, нередко — одаренностью, однако не способен на сильную привязанность.

Круглое лицо ассоциируется с добродушием, миролюбием, мягкостью и обаянием. Круглолицые любят комфорт, вкусную еду и приятную компанию. Круглое лицо вызывает у окружающих спонтанную симпатию. Впрочем, житейские обобщения порой заставляют считать круглолицего человека недалеким и простоватым. Наверное, поэтому многие женщины с таким лицом стремятся изменить его форму, чтобы оно выглядело более овальным (для этого существует множество косметических ухищрений).

Квадратное лицо характерно для людей энергичных, дисциплинированных и исполнительных. Отрицательные черты: человек с таким лицом «труден» в общении, а порой прямолинеен — до жесткости.

В отличие от многих наивных житейских обобщений, такая типология имеет вполне логичное эволюционное и анатомо-конституционное обоснование. Когда наши человекоподобные предки переселились из девственного леса в саванну, то, кроме всего прочего, они уже обладали тем, что было наиболее необходимо им для выживания: массивной нижней челюстью с крепкими зубами.

В силу того, что стадный образ жизни не требовал мыслительной активности, лобная кость была развита слабо. В ходе эволюции люди дифференцировались по отношению к решаемым ими задачам и их интеллектуальные способности возрастали.

Соответственно лобная часть черепа увеличивалась, а нижняя уменьшалась. Поэтому в настоящее время у каждого человека можно обнаружить, обременен ли он в большей степени умственно или телесно, то есть в соответствии с его предрасположенностью доминирует интеллектуальная или эмоционально-потребностная сторона.

Так, округлая форма головы обычно связана с преобладанием в организме эндодермы — ткани, способствующей усвоению питательных веществ. Понятно, что люди с такой головой любят поесть, не прочь развлечься, обожают комфорт.

Квадратные и продолговатые лица связаны с преобладанием мезодермы — ткани, из которой формируется костно-мышечная система. Люди такого типа инициативны, полностью отдаются своей работе. Люди с треугольным лицом, расширяющимся кверху, встречаются довольно редко. У них высокая доля эктодермы (нервной ткани). Такие люди по природе своей мыслители, они реагируют скорей психически, чем физически.

Американский психолог Р. Уайтсайд считает возможным по овалу лица выявить даже такую черту, как жадность, правда, никак не обосновывая подмеченную им закономерность.

Он пишет: *«Если у вас есть однодолларовая бумажка, взгляните на изображенный на ней портрет Джорджа Вашингтона, первого американского миллионера. Заметьте, как от рта к ушам его лицо расширяется (самая широкая часть лица находится на линии ушей)».*

Это и есть физический индикатор жадности. Такие люди обладают прекрасными организаторскими способностями, они предусмотрительны и своего не упустят, следят за своими вещами, живут по средствам... Свое тело такой человек тоже рассматривает как свою собственность, он старательно за ним ухаживает и, может, поэтому дольше живет.

Такие люди крайне редко становятся пьяницами — они тяжко трудились, чтобы иметь то, что у них есть, и растрачивать нажитое они не собираются. Они незаменимы в страховых службах.

У людей с противоположной чертой, с пониженным стремлением к стяжательству, лицо по направлению к ушам сужается (то есть на линии ушей лицо наиболее узкое). Такие люди живут сегодняшним днем, их можно назвать рыцарями удачи.

Если вы общаетесь с жадным человеком, то можете обращаться к нему за советами, касающимися как долгосрочных финансовых вложений, приобретения недвижимости, так и менее серьезных вещей, например, где можно что-либо купить подешевле.

Имейте в виду, что, несмотря на все стоны по поводу того, что у них нет денег, их сбережения довольно велики. Вы можете смело поговорить с ними о налогах, о высоких ценах или плохом обслуживании в магазинах.

Помните, что у них могут быть и другие ярко выраженные

черты характера. Если, например, они великодушны, то могут вас и поддержать, но никогда не подпишут вам рекомендательное письмо, если вы не будете полностью на их стороне.

Если же рядом с вами не жадный человек, то:

1) Наслаждайтесь его способностью жить только сегодняшним днем, не беспокоясь о куске хлеба на завтра, тем, что он — не эгоист.

2) Осторожно относитесь к предложениям участвовать в его финансовых делах — эти люди непредсказуемы. Предложите подождать, пока у него не появится достаточная сумма наличных.

3) От него следует ожидать желания купить сегодня, а заплатить завтра, поэтому проверьте его платежеспособность.

Вероятно, по более мелким деталям, касающимся формы головы и овала лица, можно сделать еще много выводов о характере человека. Однако большинство этих выводов недостаточно проверены и малодостоверны. Поэтому обратимся теперь к конкретным чертам лица, которые также могут быть оценены как индикаторы психологических свойств.

Самым заметным и выразительным элементом лица выступают глаза. Их роль в формировании возникающего у нас впечатления настолько велика, что заслуживает описания в отдельной главе («С глазу на глаз»). А сейчас рассмотрим другие черты — как оказывается, не менее значимые.

Например, американский психолог Родней Дэйвис рекомендует особое внимание уделять строению носа. Вот какими наблюдениями он делится в своей книге «Как читать лица».

Идеальными считаются пропорции, при которых нос составляет ровно треть лица и равен по высоте лбу и расстоянию от основания до подбородка. *«Правильное деление лица символизирует внутренний баланс и свидетельствует о таких качествах, как честность, лояльность и справедливость»,* — отмечает Дэйвис.

Излишняя полнота носа независимо от формы — это не беда. Она свидетельствует о душевной теплоте и оптимистичности характера его обладателя.

Если нос недостаточно мясист, это признак холодной, пессимистической натуры с неясным будущим. Длинный нос указывает на скованность и чрезмерную гордость, иначе говоря — на снобизм. Курносость — признак счастливчиков.

Носители таких задорных носов, как правило, избегают тяжелой работы, рассчитывают на везение в жизни. Нос же опущенный книзу свидетельствует об эгоизме и нелюдимости (тут, впрочем, вспомним и об иной уже упоминавшейся трактовке).

Важную роль в определении характера человека играет, оказывается, ширина носа в сравнении с его длиной. Чем шире нос — как короткий, так и длинный, — тем стабильнее характер его владельца.

Длинный и узкий нос свидетельствует об остроумии хозяина, который, однако, может быть весьма поверхностной натурой с неустойчивым характером.

Продолговатый и широкий нос указывает на такие личные качества, как твердость воли, настойчивость. Особенно у кого нос резко расширяется в нижней части.

Короткие носы нарушают гармонию лица, однако их обладатели, как правило, свободолюбивые люди, не склонные строго придерживаться правил.

Идеальный нос должен быть прямым, но с закругленным кончиком. Такой нос присущ людям искусства, личностям авторитетным и добивающимся наибольших успехов в зрелом возрасте.

Если нос слишком выдается вперед, то это признак замкнутости, безответственности и любопытства. Не случайно такой тип получил житейское название «гордый нос».

Плоский, приплюснутый нос указывает на недостаток уверенности в себе, что, понятно, уменьшает шансы его обладателя достичь успеха в жизни.

Естественно, что даже при кратковременном рассматривании чужого лица нос как выступающая его часть привлекает почти столь же большое внимание, как глаза. Гораздо меньше внимания уделяется таким деталям, как брови, хотя их форма и положение тоже несут определенную информацию. Вот некоторые из наиболее достоверных наблюдений, касающихся бровей.

По расположению бровей относительно глаз можно судить о степени общительности человека. Если присмотреться повнимательнее, то можно заметить, что у приветливых людей брови расположены близко к глазам. Такие люди легко заводят новые знакомства и сразу же начинают вести себя с новыми знакомыми как со старыми друзьями. Эти люди, как правило, преуспевают в торговле и вообще во всех сферах, требующих непосредственного контакта.

И наоборот, у более церемонных людей, приверженных всяческим формальностям, брови расположены относительно высоко.

Такие люди ведут себя несколько отстраненно и суховато, не спешат сблизиться с другим человеком, хотя такое поведение продиктовано не высокомерием, а некоторой настороженностью. В общении с ними желательно соблюдать особую предупредительность.

Но если вам все же удастся сблизиться с таким человеком, он скорее всего окажется преданным другом и надежным партнером.

И еще о бровях. Вам будет легче общаться с людьми, у которых прямые ровные брови, если вы будете знать, что в душе они — художники. Многие их проблемы обусловлены тем, что, стремясь к гармонии, они готовы пассивно ее воспринимать и ждут, когда другие ее обеспечат. Подлинных высот достигают те из них, кто умеет сам создавать желанную гармонию.

Дугообразные брови — показатель некоторой театральности натуры. Такая форма бровей характерна для многих известных актрис, и девушки нередко специально выщипывают брови дугой, чтобы походить на своих кумиров. Поведение человека с дугообразными бровями всегда эффектно, порой — чересчур.

Еще более показательный элемент лица — рот (губы). В данном случае наблюдения психологов почти совпадают с традиционными житейскими обобщениями. Подмечено, что люди с тонкими губами по натуре суховаты, расчетливы и экономны, не любят многословия и театральности.

Как правило, они весьма успешны в финансовых операциях, чего не скажешь о полногубых («губастых») людях, которых отличает щедрая и открытая манера поведения. Женщины с тонкими губами нередко усиленно манипулируют помадой, чтобы выглядеть более привлекательно.

Полные губы в профиль обычно заметно выступают. Следует иметь в виду, что рот вообще сильнее выступает вперед у людей импульсивных, склонных сначала сказать или сделать, а потом подумать.

Форма рта формируется прижизненно. Еще Авраам Линкольн сказал: «Бог дал нам лицо, но свой рот мы делаем сами». В первые годы жизни человек оптимистичен и всегда готов к улыбке, поэтому уголки рта ребенка немного подняты вверх.

В зависимости от того, как впоследствии складывается жизнь, природный оптимизм укрепляется или улетучивается. И рот приобретает форму, отраженную еще в древнегреческих театральных масках: обращенные вверх уголки рта символизируют жизнелюбие и оптимизм, обращенные вниз — склонность к пессимизму.

Этим кратким перечнем далеко не исчерпываются те черты лица, которые могут быть так или иначе психологически истолкованы. Сегодня большой популярностью пользуются многостраничные руководства по физиогномике, где тщательно проанализирована каждая мельчайшая черточка.

Надо лишь помнить, что большинство подобных наблюдений заимствованы из старых фолиантов, не выдержавших проверки временем, либо из восточных учений, мало пригодных к толкованиям европейского типа лица.

В целом замечено: чем тоньше и мельче анализируемая черта, тем выше вероятность ошибки в каждом индивидуальном случае. Поэтому ограничимся приведенными основными параметрами и, завершив весьма приблизительный анализ лица в его статике, обратимся к гораздо более показательной динамике.

1.4. Типы лица

Понятие о физиогномике было бы неполным без изучения конституциональных типов, наиболее информативными слагаемыми которых являете лицо человека. Под конституцией человека понимается совокупность морфологических, физиологических, психических и патологических особенностей организма, сложившихся на основе генетических и приобретенных свойств и определяющих его реакции на внутренние и внешние факторы на грузки.

Конституция человека динамична, имеет заданный ритм и непрерывную тенденцию изменяться под влиянием возраста, внешней среды уровня сознания человека. Она тесно связана с иммунной системой, сопротивляемостью и предрасположенностью организма к определенным заболеваниям.

Известный немецкий психиатр Э. Кречмер писал: *«Лицо — это визитная карточка обшей индивидуальной конституции».* На нем, как в зеркале, отражаются общее состояние и реакции организма; здоровье и гармония или душевные и соматические страдания; эмоциональные перепады, интеллектуальное напряжение и вся глубина внутреннего мира.

Опытный врач за короткое время изучения лица больного, связывая разрозненные признаки в единую картину и представляя скрытые за ними истинные процессы, может по ставить правильный диагноз.

Рассмотрим основные исследования по типологии человека, акцентируя внимание читателя на наиболее важных конституциональных типах.

Первая попытка классификации психофизиологических типов людей уходит в глубину тысячелетий и отражена в трактатах древнеиндийской медицинской системы Аюрведы {санскр. наука о долголетии).

Аюрведические постулаты свидетельствуют, что в основе всего

сущего лежат пять вечных первоэлементов: земля, вода, воздух, огонь, эфир. Различные комбинации их создают и человеческий организм, и всю Вселенную.

Согласно Аюрведе, повсюду в природе находятся три гипотетические гуны — свет, страсть и темнота, различные сочетания которых обеспечивают психическую неоднородность людей. Физиологическим эквивалентом трех гун являются «три доши» — ветер (Вата), желчь (Питта), слизь (Капха) обусловливающие в норме все жизненно важные функции в организме.

Психоморфологическая классификация людей представлена в астрологии. Специалисты в данной области считают, что если учесть дату и час рождения человека, положение Солнца, Луны и всех планет в этот момент, то число вариантов (психотипов) превзойдет когда-либо живших и ныне живущих на Земле людей.

Наиболее общие, механические подходы отражают хорошо известные классификационные типажи: древесный гороскоп друидов; восточный гороскоп, связанный с животными-покровителями; зодиакальный гороскоп.

В гороскопе каждого человека имеется планета, оказывающая доминирующее влияние на его характер, наклонности, а также морфологию лица, что позволило составить астрологическую (планетарную) классификацию человеческих типов. Приведем несколько типажей из этой отошедшей в историю классификации.

Тип Марса*)* характеризуется высоким покатым лбом, выраженными надбровными дугами, острыми, глубоко сидящими глазами, «орлиным носом», выступающим подбородком.

Лица этого типа сильные, властные и одаренные, обладают большой жизненной силой, энергией, смелостью, талантом руководителя и очень активного спортсмена. Отличаются агрессивностью, оптимизмом, честолюбием, быстротой реакции, склонностью к преувеличениям и отсутствием такта.

Тип Марса атлетичен, все тело его покрыто волосами, имеет сильный аппетит и отличное пищеварение. Пока марсианцы молоды, они бездумно разбрасывают свои силы и не берегут сил своих возлюбленных. Спят мало, сжигают много энергии, но быстро восстанавливаются. Женщины-марсианки мужеподобны, повелевают не только женщинами, но и мужчинами. У тех и других улавливается большая интеллектуализация энергии.

Марсов тип одевается корректно, но не изысканно. Лучше всего он чувствует себя в униформе. Элегантный костюм, даже если он вышел из рук хорошего мастера, теряет свой вид, если его

надевает марсианец.

Темперамент холерический.

Уязвимые места: кора головного мозга, корковая часть надпочечников, голова, грудь, мужские половые органы, органы выделения.

Болезни: инфекционные заболевания, гипертония, внутренние кровоизлияния, головные боли, заболевания мочевого пузыря, ожоги, порезы, ушибы.

Предпочитаемые цвета: красный, карминный.

Тип Сатурна) отличается вертикально вытянутым лицом, узкими, темными, бесстрастными глазами, длинным, с приплюснутым кончиком носа, черными волосами.

Тип Сатурна хил по форме. Он является вырождением целой цепи поколений, проведших сидячий образ жизни. У него расстроенное пищеварение, мускулы ослаблены. Кожа нередко субъектеричная. Сатурн интеллигентен. Здоровый образ жизни его не интересует.

Сатурнианец больше любит труд под светом лампочки, чем работу посреди поля, его мускулы не годны для физической работы. По сути дела, это пессимист, закрытый в самом себе. Сатурнианка — не кокетка, и внешность ее не очень привлекательна. И нравится она себе не чаще, чем один раз в год. Интересно отметить, что лысых сатурнианцев не бывает.

Лица этого типа упрямы, выносливы, скрытны, замкнуты; обладают стабильностью и педантизмом. Обычно это великолепные работники, очень надежные спортсмены, способные и честолюбивые администраторы. Их называют рабами условий с очень сильным чувством справедливости.

Темперамент меланхолический.

Уязвимые места: кожа, суставы и сухожилия, селезенка, органы слуха, зубы.

Болезни: ревматизм, заболевания позвоночника, кожи, зубов; туберкулез, переломы, ушибы; пониженная температура, гипоэмотивность.

Предпочитаемые цвета: черный, белый, коричневый, холодны

Тип Венеры характеризуется привлекательной внешностью гладким овальным лицом, высоким лбом, большими сияющими карими глазами, мягким носом и щеками с ямочками, чувственными губами.

Лица этого типа вялые, малоэнергичные и уравновешенные; обладаю легким характером и ясным умом. Отличаются

неуверенностью в себе, возвышенными стремлениями, большой чувственностью и страстью к удовольствиям. Склонны уходить от ответственности.

Венера — специфически женский тип. Это образ красивой женщины: груди ее хорошо развиты и сформированы, бедра, ягодицы, бока широкие, волосы на лобке густые. Мужской венерин тип имеет очень женственный облик. У него плоские линии и плохая мускулатура. Плечи очень толстые, таз широкий. Пекторальные мышцы покрыты жиром и выглядят как женские груди.

Венерианка отличается кокетливостью, интуицией, всеми признаками неделовой женщины. Венерианец — мягок, нерешителен, изнежен, сентиментален. Он не создан руководить и повелевать. Ему больше подходит быть продавцом в модном магазине.

Темперамент сангвинический.

Уязвимые места: тимус, солнечное сплетение, некоторые части половой системы, почки, поясничная область, крестец.

Болезни: заболевания кожи, диабет, импотенция (фригидность).

Предпочитаемые цвета: небесно-голубой, бледно-зеленый, лимонный, розовый.

Тип Меркурия наделен тонким удлиненным лицом, несколько выпуклым, высоким лбом, узковатыми, полными удивления глазами, тонкими губами и острым «ищущим» носом.

Лица этого типа прямые, бесхитростные и простые в обращении; обладают изобретательным умом, любовью к естественным наукам и влечением ко всему непонятному и загадочному. Обычно это истинные ученые и изобретатели, не лишенные тщеславия, лести и даже лжи.

Меркурианец способен на многое, но не обладает достаточной энергией, организаторскими способностями и устойчивостью, чтобы добиться реальных результатов. Интересы его не так широки, как у солнечного типа. Совесть его при известных условиях более гибкая. Меркурианка приятна, в меру интеллигентна, в любви рассудочна.

Темперамент холерический.

Уязвимые места: верхушки легких, нервная система, руки.

Болезни: заболевания мозга, недомогания, заикание, простудные заболевания.

Предпочитаемые цвета: темно-серый; цвета, зависящие от настроения.

Тип Луны характеризуется круглым бледным лицом, большими серыми глазами, курносым носом, белокурыми или русыми волосами.

Лица этого типа отличаются впечатлительностью, безвольностью, медлительностью, непостоянством и ленью. О таких говорят: «мягкий, симпатичный человек, приятный в общении и не очень полезный в делах».

Лунный тип более округлый, чем юпитерианский. У него круглое все: лицо, шея, плечи, бока, бедра и икры. Лунный тип никогда не имел мускулов. Французские физиогномисты рассматривают его как постоянный неизменный детский тип — оставшийся лимфатичным и во взрослом возрасте.

Лунный тип женщин не уродлив, среди них встречаются даже кинозвезды. В мужчинах этот тип не интересен, потому что округленность линий означает недостаток энергии, врожденную бесхарактерность, большую склонность к пассивности, к распущенной беззаботной жизни и мечтательности.

Темперамент флегматический.

Уязвимые места: пищевод, желудок, лимфатическая система, женские половые органы, зрение.

Болезни: эндокринные нарушения, дефекты зрения, катары, аритмия, неврозы, заболевания женской половой сферы, язва желудка, аллергии.

Предпочтительные цвета: белый, бледно-голубой, серебристый.

Тип Солнца наделен большой круглой головой, сидящей на плечах прямо и гордо, лоб хорошо развит, от переносицы вверх тянутся две характерные короткие морщинки, большие выразительные глаза, нос правильный, несколько согнутый.

Лица этого типа отличаются твердой, упорной волей, холодным, благородным характером, хорошими умственными способностями. Это устремленные натуры с тенденцией к неудержимому господству, одаренные прямотой и искренностью. В особых условиях подвержены лести и деспотизму.

Солнечный тип, и в первую очередь это касается мужчин, внешне наиболее пластичен, аристократичен и красив среди других типов. Солнечный тип называют магнетичным человеком. В самих его манерах есть нечто авторитетное. Когда он входит в какое-нибудь собрание, все на него смотрят, умолкают и слушают. Его энергия обильна, но спокойна и сдержанна, дисциплинирована разумом.

Интеллектуальный характер солнечного типа проявляется в предприятиях индустрии, в банковских делах, искусстве. Солнечный тип женщины эквивалентен солнечному типу мужчины. Она интеллигентна и способна руководить. Единственное, чего ей не

хватает, — это женственности.

Темперамент сангвинический.

Уязвимые места: передняя доля гипофиза, зрение.

Болезни: заболевания сердца, селезенки, глаз, лихорадка, обмороки.

Предпочитаемые цвета: оранжевый, желтый.

Тип Юпитера характеризуется мясисто-крупными чертами лица, светлыми волосами, высоким лбом, узким сверху и расширяющимся к вискам; большими навыкате глазами, объемистым носом, толстыми губами, мясисто-большими скулами и щеками.

Лица этого типа обладают твердой, неутомимой волей, громадной энергией, предприимчивостью и инициативой, колоссальной смелостью и отвагой. Отличаются высокими организаторскими способностями и свойством подчинять своей воле многих. Как правило, это честные, правдивые, веселого нрава и всеми любимые люди. Они формируют наибольшее количество чемпионов и рекордсменов в спорте.

Юпитерианцы, которые произошли от квадратных типов, имеют мощную костную систему. Они родились с сильной мускулатурой, которую сохраняют всю жизнь. Юпитерианцы, которые происходят от овальных типов, имеют тонкую костную структуру, но и они толстеют, как и первые.

Юпитерианец ведет себя как настоящий «буржуа» — предпочитает сидеть тапочках возле камина, вместо того чтобы отдаться усиленной деятельности. Чаще всего они интеллигентны, веселы и, как правило, обладают красивой остроумной речью.

Без сомнения, юпитерианец самый желанный тип руководителя. Он не расположен к деятельной работе, с которой может справиться секретарь или любой сотрудник. Юпитерианка имеет те же качества «буржуа Она хорошая и добрая мать, любит свой дом и близких. Вполне может стать е главе группы, состоящей из средних по способностям интеллигентов.

Темперамент сангвинический.

Уязвимые места: задняя доля гипофиза, печень, ноги.

Болезни: апоплексия, ацидоз, заболевания печени, ангина.

Предпочитаемые цвета: пурпурный, некоторые оттенки красного фиолетовый, иногда темно-синий.

В V в. до н.э. греческий философ Эмпедокл развил учение о четырех вечных и неизменных стихиях — «корнях» всего сущего (огонь, воздух, земля и вода). В те же времена великий Гиппократ провозгласил, что различные смешения этих стихий дают различного

типа «соки» (жидкости) в организме.

Это были гипотетические соки — кровь (лат. сангвис), желтая желчь (лат. холе) черная желчь (лат. меланахоле), слизь (лат. флегма). По преобладающему соку были выделены соответствующие темпераменты: сангвинический, холерический, меланхолический, флегматический. Понятие «темперамент» имело широкий смысл и отражало сущность человека в соматическом и психическом плане.

Темпераментология развивалась и дополнялась исследованиями Аристотеля, Кл. Галена и других ученых. Большой вклад в нее внес И.П. Павлов, выделивший четыре типа высшей нервной деятельности (по силе, уравновешенности и подвижности возбудительного и тормозного процессов) и показавший зависимость темперамента от типа центральной нервной системы (ЦНС).

В классической антропологии существует общепризнанная, всем известная и неопровержимая классификация человека по расам, основанная на морфометрических особенностях и связанная с единством проживания и определенной областью распространения.

Выделяются три основные группы рас: негроидная, европеоидная и монголоидная. Признаками отличия рас являются цвет кожи, глаз, волос, форма черепа, пропорции лица, длина тела и т. д.

Эти различия сформировались в результате географических, климатических, этнографических условий; они закреплены генетически и передаются по наследству. Основные, большие, группы рас делятся на малые группы.

Различают четыре европейских морфопсихологических типа людей.

Нордический тип — высокого роста, блондин, долихоцефал, светлоглазый, по характеру циклотимик. Склонен к заболеваниям легких, в частности туберкулезу легких.

Лотарингский тип — среднего роста, блондин, брахицефал, светлоглазый, по характеру лабильный и упрямый. Склонен к простудным заболеваниям.

Альпийский тип — высокого роста, брюнет, долихоцефал, темноглазый, по характеру индифферентен, но способен в особых ситуациях к жестокости и мстительности. Склонен к заболеваниям желудочно-кишечного тракта.

Средиземноморский тип — низкого роста, брюнет, брахицефал, темноглазый, по характеру общителен, предприимчив, деятелен. Склонен к метаболическим нарушениям, диабету, подагре и т. д.

Наблюдения и исследования конституциональных типов проводил Авиценна (980—1037), который в «Каноне врачебной науки» писал: *«Тебе должно знать, что каждый отдельный человек предрасположен к определенной натуре (конституции), присущей ему лично; редко бывает или совсем невозможно, что кто-нибудь другой имел одинаковую с ним натуру».*

На формирование конституции отдельно взятого человека или популяции людей в целом большое влияние оказывает историческое смешение рас и наций, пар и семей, связанное с глобальными и региональными процессами — непрекращающимися войнами, миграциями, морально-этическими устоями и т. п.

Интересное обстоятельство, воздействующее на конституцию человека, подмечено психологами, изучающими не очень популярные проблемы евгеники. Оно связано с подсознательным влечением определенной части людей (как правило, аналитического склада) к половому и жизненному выбору людей с противоположными чертами характера и внешнего вида.

Высокому и худому нравятся низкие и полные, брюнетам — блондинки, кареглазым — голубоглазые, молчаливым и робким — разговорчивые и общительные, неполноценным — здоровые и т. д.

В этом инстинктивном выборе скрыт величайший смысл одного из законов природы, постулирующего индивидуальное и внутривидовое стремление живых организмов к непрерывному процессу совершенства и гармонии.

Большие перспективы в познании человека и его конституциональных типов несет в себе новое научное направление — соционика. Возникшая на стыке психологии и информатики, она помогает людям гармонизировать отношения в семье, на работе, в кругу знакомых, в составе корабельных и космических экипажей и т. д.

Соционика явилась дальнейшим развитием учения К.Г. Юнга (1875 — 1961) о восьми психологических типах человека. Важнейшей особенностью соционики является то, что типы людей она подразделяет по принципу «от психологических черт к соматическим чертам», в то время как большинство других авторов основывают типологические классификации на принципе «от соматических черт к психологическим чертам».

Рассмотрим характеристики 16 социотипов .

Тип Жуков — С. Королев, В. Маяковский, Н. Мордюкова, А. Лебедь, С. Федоров.

Основные признаки: массивный лоб с крупными буграми, воле-

вой рот и квадратный подбородок. Характерна привычка стоять, наклонив голову вперед. Одеваются неброско, однако встречаются любители «авангарда». Часто это основательные, крепко сложенные люди.

Женщины-жуковы могут быть элегантными, но непременно волевыми. Во время диалога, прежде чем ответить, жуков ненадолго сосредоточивается, чтобы осмыслить информацию и дать нужный ответ.

Тип Максим — С. Дали, А. Делон, А. Карпов, Л. Филатов.

Основные признаки: выступающие скулы, придающие лицам восточный вид. Мужчины охотно носят усы. Лицо спокойное, без эмоций. Во всем облике ощущается основательность: голова, как правило, поворачивается вместе с туловищем; в теменно-затылочной области вместо ямочки, как у всех, определяется небольшое возвышение в форме дыни. В общении мягки, обходительны. Дома сохраняют строгий порядок и очень не любят, чтобы кто-то прикасался к их вещам. Имеют склонность к занятиям спортом.

Тип Гамлет — Т.Доронина, В. Жириновский, И. Репин, Л. Троцкий.

Основные признаки: легкая, этнически не обусловленная горбинка в верхней части носа. Характерна несколько безвольная нижняя часть лица, вялый, иногда капризный рот. Гамлет очень эмоционален, театрален и постоянно настроен на реакцию аудитории и публики. Легко воодушевляется и так же легко «скисает», способен на неожиданные аффекты. В невыигрышной для него ситуации может стать скованным со скошенно-изучающими глазами, обращенными в сторону зрителей. Представителями этого психотипа являются многие артисты.

Тип Есенин — Н. Бухарин, Ю. Гагарин, Е. Мартынов, И. Смоктуновский.

Основные признаки: врожденная элегантность и грациозность. Доминирует деликатность и воспитанность. В незнакомой обстановке очень мягок и учтив, но может быть мнителен и тревожен, о чем свидетельствуют извиняющийся вид и застенчивая улыбка. В кругу близких людей может повести себя капризно и даже развязно.

Тип Гексли — М. Боярский, Р. Быков, Г. Каспаров, Э. Рязанов, В. Чапаев.

Основные признаки: человек с веселыми игривыми глазами. Женщины этого типа любят яркие украшения, иногда их отличают по полным, «африканским» губам и широко поставленным выпуклым глазам. Гексли — душа любой компании. Он легко создает вокруг себя

круг добрых знакомых и друзей, формируя в нем мягкие, ненавязчивые отношения.

Тип Достоевский — М. Монро, Ю. Соломин, А. Солженицын, К. Паустовский.

Основные признаки: бесстрастное лицо; взгляд, обращенный внутрь себя. Достоевский не замечает, что происходит вокруг; боязлив, не уверен в себе. Если ему что-то не нравится, может уйти в сторону и молча переживать. Терпит многие обиды. Не склонен ссориться, считая, что несправедливость следует переносить и что худой мир лучше любой доброй ссоры.

Тип Штирлиц — Р. Зорге, У. Отт, Р. Рейган, А. Собчак, В. Тихонов.

Основные признаки: подтянутый, спортивный, с прямой горделивой осанкой. Движения хорошо скоординированы, однако несколько скованны. Штирлицы честны, вежливы и воспитанны; аккуратны в работе. Предпочитают классический стиль в одежде. Способны к вспышкам гнева, особенно в тех случаях, когда их поучают некомпетентные люди.

Тип Габен — А. Кристи, Э. Пьеха, Ж. Сименон, И. Владимиров.

Основные признаки: массивное телосложение, тенденция к сутулости. Походка пружинистая, слегка вразвалку. В одежде предпочитает спортивно-элегантный стиль. В общении сдержан, холоден, лишен эмоций. Отличается упорством и скептицизмом. Любит комфорт.

Тип Дон-Кихот) — А. Абдулов, А. Суворов, К. Циолковский, А. Эйнштейн.

Основные признаки: внешний вид и взгляд напоминают большого ребенка в ожидании подарка. Черты лица чаще мелкие. Иногда ходит, выдвинув голову и бедра вперед. Постоянно увлечен новыми идеями и делами. Обладает чутьем ко всему новому и загадочному. Одновременно интересуется многими проблемами и изысканиями. Большой любитель размышлять и строить планы.

Тип Робеспьер — Н. Амосов, Ф. Дзержинский, С. Рахманинов, А. Чехов.

Основные признаки: астенический склад лица и фигуры, нередко удлиненный нос. Подчеркнутая не броскость и в то же время строгость в одежде. Манера поведения мягкая, сдержанная и отчужденная. В отдельных случаях на первый план выступают резкость и категоричность. В поступках руководствуется высокими нравственными нормами. Стремится во всем найти логику, построить

теорию, систему, модель. При этом детали и факты его почти не интересуют.

Тип Гюго — А. Жирардо, М. Неелова, С. Орджоникидзе, Ж. Филипп.

Основные признаки: отличается приветливым взглядом и прекрасным настроением. Очень доброжелателен и коммуникабелен, любит делать подарки. Считает, что хорошее настроение необходимо поддерживать и передавать другим, плохое — скрывать, так как испортить человеку настроение — то же, что его обокрасть. Просматривается вполне реальный живот, что не связано с ожирением. Последнее приводит порой к парадоксам: многие обычно стройные женшины-гюго безуспешно изводят себя всевозможными диетами и доводят до скелетоподобного состояния, а «подушка» на животе не исчезает.

Тип Дюма —Л. Броневой, А. Меншиков, О. Табаков, Н. Хрущев.

Основные признаки: полная фигура с неопределенной талией. Лицо мягкое, округлое. Одевается со вкусом, порой изысканно. Очень дружелюбен и контактен, однако никому не навязывает своего общения. Независим в поведении, радуется жизни и наслаждениям.

Тип Наполеон — М. Горбачев, А. Пушкин, А. Пугачева, Э. Тейлор.

Основные признаки: победоносный взгляд, круглое лицо, короткий или «орлиный» нос. Фигура коренастая, со склонностью к полноте. Люди этого типа большие оптимисты, живут со вкусом, очень деятельны, напористы, иногда дерзки. Любят модную и эффектную одежду. Женщины предпочитают сочные и яркие цвета.

Тип Драйзер — Л. Брежнев, И. Ильинский, С. Ротару, И. Тургенев.

Основные признаки: привлекательная внешность. Открытое мужественное лицо у мужчин; прозрачные, «русалочьи» глаза у женщин. Держит людей на далекой дистанции в общении, хотя внешне кажется очень доступным. Редко бывает откровенен даже с близкими знакомыми. В компании драйзер любит прислониться спиной к шкафу или двери и не садится, сколько бы его ни уговаривали.

Тип Джек — Р.Вуд, Дж. Кеннеди, Л. Ландау, А. Ширвиндт, С. Эйзенштейн.

Основные признаки: мужественный, прямоугольный овал лица, открытый оптимистический взгляд человека, обладающего физическими и сексуальными достоинствами. Фигура подтянутая, энергичная. Любитель походов и путешествий. Среди людей опасных

профессий: каскадеров, оперуполномоченных — много представителей этого социотипа. Неразборчив в тонкостях моды, поэтому подолгу может носить одну и ту же одежду. Женщины не всегда способны подобрать подходящие украшения и косметику.

Тип Бальзак — Ю. Андропов, Д. Банионис, Н. Крупская, М. Кутузов.

Основные признаки: фигура тяжелая, грузная, нередко «откляченный» зад. Внешне ленив, движения замедленны. Вид хмурый, недовольный. Мало обращает внимания на свой облик и одежду. В общении деликатен и обходителен, хотя при ущемлении своих интересов может быть агрессивен. Нередко впадает в меланхолию. Склонен к прогнозированию, чаще пессимистического толка.

1.5. Зрительный контакт

Процесс овладения языком тела начнем с рассмотрения глаз человека и изучения того, как мы пользуемся взглядом при каждодневном очном общении с другими людьми. Начнем с глаз, поскольку именно они являются нашим самым мощным средством самовыражения после слова (хотя, как известно, порой взглядом можно объясниться лучше всяких слов).

В наибольшей степени глаза проявляют свою силу, когда люди смотрят друг на друга. Такой контакт называется взглядом глаза в глаза, или зрительным контактом, как мы и будем в дальнейшем его именовать.

Объяснить силу и власть, которой обладает человеческий глаз, до сих пор остается затруднительным. Исследователи невербальных способов коммуникации (синонимичное обозначение языка тела) выдвигают на этот счет несколько предположений.

Некоторые полагают, что уже с колыбели мы воспринимаем глаза людей как объект непреодолимого интереса; они становятся первым, доступным даже младенцу, средством общения. Глаза имеют столь завораживающее действие, что мы особым образом реагируем даже на круги, так или иначе напоминающие глаза.

Другие утверждают, что наша готовность ответить взглядом на взгляд инстинктивна и является элементом жизненно важных моделей поведения, поскольку именно тот из малышей, кто способен установить и сохранить зрительный контакт со взрослым (а следовательно, и завоевать внимание), имеет наибольшие шансы первым получить пищу и удовлетворить другие свои потребности.

Третьи считают, что значение зрительного контакта осознается

человеком с приобретением определенного жизненного опыта и по мере роста мы быстро учимся прилично вести себя под взглядом взрослого, без труда читаем в глазах других симпатию или антипатию к себе.

Так или иначе, но сам факт значимости зрительного контакта в процессе коммуникации очевиден, и большую часть нашего внимания мы уделим далее формам этого контакта, целям, ради которых люди смотрят в глаза друг другу, и приемам наиболее эффективного пользования этим инструментом общения.

Грамматика глаз

Давайте рассмотрим отдельные виды зрительного контакта, а также познакомимся с некоторыми правилами, определяющими пользование этим инструментом. Итак, зрительный контакт может быть долгим (скажем, взаимные взгляды двух влюбленных) или мимолетным (когда мы бросаем взгляд на человека, которому внимание с нашей стороны явно придется не по вкусу).

Он может быть прямым (откровенное, беспардонное разглядывание) или поверхностным. Зрительный контакт может также быть периодическим (вроде взгляда, который мы обращаем на собеседника лишь затем, чтобы убедиться, что он следит за нашей мыслью) или неотрывным (пристальный взгляд).

Существуют свои правила относительно того, что в другом человеке может стать предметом нашего зрительного внимания и сколь долго это внимание будет уместным проявлять. Попробуйте смотреть человеку «ниже пояса» или заглянуть под подол короткого женского платья, и вы вскоре поймете, что нарушили одно из правил.

Многим из нас покажется неприличным само это предложение, не говоря уже о невозможности ему последовать,— столь очевидным и строгим является правило, нарушить которое можно разве что при самых исключительных обстоятельствах.

У большинства людей частый или продолжительный взгляд вызывает неприятные ощущения. Пристальное разглядывание обычно воспринимается по меньшей мере как проявление бескультурья. Единственно, кому дозволено откровенно и во все глаза разглядывать других, так это детям, чей неприкрытый интерес к людям вполне может рассматриваться как проявление здоровой любознательности и интереса к миру.

Иными словами, к откровенному детскому любопытству люди относятся с терпимостью, хотя некоторые матери (сами воспитанные на условностях среднего класса) могут сделать замечание ребенку школьного возраста по поводу того, что «так смотреть на людей

невежливо».

На взрослых подобная терпимость, как правило, не распространяется, и тех, кто дает волю своим взглядам, часто воспринимают как умственно неполноценных или же социально опасных типов, от которых можно ожидать всяких неприятностей. Неотрывный взгляд — верный способ спровоцировать человека или выбить его из колеи.

Большинство из правил грамматики глаз (как и тех, что касаются других форм языка тела) определяется непосредственным контекстом, в котором зрительный контакт возникает. Впрочем, есть среди этих правил и бесспорно универсальные, то есть такие, которым необходимо следовать во всех случаях, во всякое время и повсюду в мире (или, скажем, почти повсюду).

Основные такие правила, согласно Майклу Арджилю (1972, 1975) и другим исследователям, следующие:

1.Чрезмерный зрительный контакт (назойливое разглядывание или частые поглядывания) обычно воспринимается как стремление подчеркнуть свое превосходство (или, по крайней мере, выразить претензии на превосходство), отсутствие уважения, угроза или скрытая агрессивность, желание унизить.

2. Недостаточный зрительный контакт расценивается как свидетельство невнимания, нежелания проявлять уважение, как неискренность собеседника, наличие у него нечистых помыслов или проявление застенчивости.

3. Уклонение от зрительного контакта, при котором человек опускает глаза, обычно воспринимается как признание чужого превосходства и служит свидетельством покорности.

4. Человек станет уделять другому большое зрительное внимание при следующих обстоятельствах: люди находятся на достаточно большом расстоянии друг от друга; беседа носит отвлеченный характер и не затрагивает проблемных вопросов; человеку интересен собеседник и его (ее) мнение и реакции; человек относится к своему визави с симпатией или питает более глубокое чувство; он пытается доминировать над другим или стремится оказывать давление; он — экстраверт; или же, наконец, человек зависим от другого, а тот никак не желает проявлять отзывчивость и участие.

5. Человек сведет зрительный контакт к минимуму, если: он и его собеседник находятся рядом; они обсуждают хорошо известную или трудную тему; человека не интересуют реакции собеседника; он относится к собеседнику без симпатии; имеет более высокий статус;

является интровертом или же страдает от того или иного психического заболевания.

6. Общение между людьми будет более активным и продуктивным, если характер зрительного контакта, установившегося между ними, соответствует потребностям каждого из собеседников в данной конкретной ситуации.

Цели налаживания зрительного контакта

Некоторые ситуации пользования таким инструментом, как зрительный контакт, были уже упомянуты выше, однако в целом спектр открывающихся перед человеком возможностей гораздо шире.

Цели установления зрительного контакта можно условно разбить на шесть категорий, и мы, соответственно, смотрим в глаза других людей, чтобы:

1) получить определенную информацию;

2) продемонстрировать свое внимание и интерес;

3) побудить к взаимодействию и контролировать его ход;

4) выразить свое превосходство, угрозу или психологически повлиять на оппонента;

5) выражать свою реакцию в процессе общения;

6) определить состояние и установки собеседника.

Давайте теперь рассмотрим подробнее эти категории целей. *Информация, которую мы получаем посредством зрительного контакта, представлена ключевыми сведениями о том, что:*

--говорят ли нам правду или лгут (лжецы, как правило, избегают смотреть собеседнику в глаза, разве что немало поднаторели в этом деле);

--относятся ли к нам с симпатией или, напротив, с неприязнью;

--с вниманием ли относятся к нашим словам, понимают ли смысл наших высказываний; в каком состоянии пребывает собеседник (подавленные или погруженные в себя люди обычно избегают смотреть в глаза);

--узнали ли нас или нет (сделать правильное заключение поможет не только взгляд собеседника, но и выражение его лица).

Если мы просто посмотрели на человека, то тем самым уже дали ему понять, что он привлек наше внимание. Если мы смотрим дольше, чем каких-нибудь несколько секунд, человек решит, что не только завоевал наше внимание, но и вызвал определенный интерес.

Взгляд в глаза является уникальным средством продемонстрировать свое особое внимание в ситуации, когда дело касается интереса сугубо интимного характера. Только представьте,

сколь проблематичным было бы продемонстрировать незнакомому человеку его сексуальную для вас притягательность, если бы вы были лишены возможности просто заглянуть ему в глаза (или были бы слишком застенчивы, чтобы это себе позволить).

Когда мы останавливаем на ком-то свой взгляд, то как бы приглашаем человека к общению. Если общение действительно завязывается, то теперь мы пользуемся взглядом для контроля характера и продолжительности взаимодействия. Взаимный взгляд играет важнейшую роль регулятора процесса общения между двумя людьми.

Начнем с того, что человек более внимательно смотрит на собеседника, когда слушает, и меньше, когда говорит сам.

Взглядом говорящий отмечает окончание своего высказывания и передачу слова другому. Когда мы кого-то приветствуем, то смотрим человеку в глаза, а наши брови при этом мгновенно взмывают вверх и столь же стремительно возвращаются в исходное положение. Этот так называемый «взлет бровей» известен повсеместно, характерен для людей самых разных культур и служит индикатором узнавания и приветствия .

Когда зрительный контакт прерывается, проявляются другие характерные модели поведения. Отведя глаза от глаз другого человека, люди в характерной для себя манере обращают взор на какой-нибудь предмет, расположенный либо справа, либо слева от собеседника.

Данные ряда исследований дают основания предполагать, что те из нас, кто отводит глаза влево, наделены скорее артистической, чем прагматичной натурой, обладают способностями к абстрактному мышлению и отличаются богатым воображением. Те же, чей взгляд устремляется вправо, проявляют способности к наукам и менее склонны к фантазиям и чистому творчеству.

Более того, замечено, что люди отводят глаза вправо и вниз, когда им задают конкретные вопросы, и влево и вверх, если вопрос носит общий характер. Впрочем, закономерность проявления таких реакций не столь очевидна. Помимо этого, характер общения может контролироваться подмигиванием, которое либо означает, что какие-то вещи не стоит принимать всерьез, либо подчеркивает дружественное отношение к собеседнику.

Долгие немигающие взгляды берут на вооружение те, кто намерен утвердить свою доминирующую позицию, запугать, подавить или иным образом повлиять на оппонента. С другой стороны, большинство людей никак не реагируют на подобные попытки взять

над собой власть, а потому результаты, скажем, переговоров или интервью могут оказаться для проявляющего излишний напор собеседника разочаровывающими.

При разговоре люди нуждаются в получении обратной реакции на свои действия. Говорящий хочет получать подтверждение того, что его слушают. Слушателям же необходимо ощущать, что их внимание ценится и что взявший слово говорит не перед ними, а с ними.

Потребности обеих сторон могут быть удовлетворены при умелом владении обоими собеседниками техникой зрительных контактов. Возможные результаты обмена взглядами при межличностном общении подробно исследуются в упражнениях, которыми завершается эта глава.

Отношение собеседника часто можно оценить по его готовности (или нежеланию) к зрительному контакту. Люди, чьи отношения отличаются теплотой и доверительностью, охотнее смотрят в глаза друг другу, чем те, кто относится друг к другу настороженно. Агрессия как крайняя форма утверждения собственного превосходства может проявляться в долгом взгляде в глаза собеседнику, в стремлении, что называется, «переглядеть» оппонента.

Стыд, замешательство, скорбь обычно сопровождаются намеренным уклонением от прямого взгляда в глаза. Для других человеческих эмоций также характерны свои особые движения глаз.

Если человек взволнован, то глаза его нередко беспокойно бегают. Когда его одолевает страх, глаза широко раскрыты в застывшем взгляде, который словно пытается уловить малейшее движение, способное еще больше приблизить опасность.

Если мы испытываем гнев или злость, наши веки сближаются, а глаза превращаются в щелки. Печали свойственны опущенные глаза, нежелание встречаться с чужими взглядами, и подобная реакция, по всей вероятности, универсальна.

О чем может поведать зрачок?

В последние годы были выяснены весьма интригующие факты об особенностях глаза и его динамики. Один из таких фактов состоит в том, что, когда мы видим что-то интересное, зрачок нашего глаза расширяется. Еще одним фактом является то, что люди с расширенными зрачками глаз нравятся нам больше, чем те, у кого зрачки сужены.

Обнаружение первого из названных фактов стало результатом исследований Экарда Гесса, которым посвящена его книга «Красноречивый глаз» (1975). В ходе проводившихся им экспериментов Гесс демонстрировал людям комплект из пяти картинок с

изображениями ребенка, матери с ребенком, обнаженного мужчины, обнаженной женщины и пейзажа.

При этом он оценивал состояние зрачка у участников эксперимента и обнаружил, что у мужчин он максимально расширялся над картинкой с обнаженной женщиной (у гомосексуалистов та же реакция зрачка была на картинку с обнаженным мужчиной).

У женщин расширение зрачков сопровождало взгляд на обнаженного мужчину, но еще больше зрачки расширялись над картинкой с матерью и ребенком. В итоге исследователем был сделан вывод о том, что такая реакция зрачка связана со степенью интереса, который проявляет человек к тому или иному изображению.

Кроме того, Гесс предлагал своим помощникам взглянуть на две фотографии симпатичной девушки. Фотографии были совершенно одинаковыми, только на одной из них зрачки глаз девушки были подретушированы так, чтобы казаться больше. Почти все испытуемые признались, что на фото с увеличенными зрачками девушка выглядела привлекательнее, причем лишь немногие действительно смогли выявить различие в изображениях.

Таким образом, реагируя на изменение размера зрачков, мы обычно не сознаем, что именно воздействует на наше восприятие.

Реакция зрачков оценивалась также для определения отношения людей к различным объектам, в частности к рекламируемым товарам, к личностям кандидатов на политические посты. И чем более благоприятным было отношение, тем сильнее расширялись зрачки глаз.

При периодических замерах реакции зрачка возможна оценка изменений в восприятии одного и того же объекта с течением времени.

Поскольку сужение или расширение зрачков не подвластно нашей воле, их состояние может служить надежным индикатором степени заинтересованности, привлекательности и нюансов человеческих отношений.

Умелое использование возможностей глаз

Каким образом мы можем воспользоваться информацией с только что прочитанных страниц, чтобы полнее овладеть столь эффективным инструментом языка тела, как наши собственные глаза?

Во-первых, не мешает повысить свою наблюдательность. Не проявляя назойливости, будьте более внимательны к тому, на чем люди останавливают взгляд и насколько продолжительным этот взгляд бывает. Также стоит понаблюдать за изменениями зрачков чужих глаз. Понятно, что разглядеть что-то можно в глазах лишь тех,

кто находится к нам достаточно близко.

Мы можем обратить внимание на то, как люди относятся к прямому зрительному контакту и в каких объемах воспринимают его как приемлемый и желательный. Не стоит забывать и о том, что часто мы можем выяснить чувства и мысли людей по тому, как и куда они смотрят,— хотя словами они никогда бы и не подумали (или не осмелились) это выразить.

Во-вторых, в наших силах сознательно повысить свою зрительную контактность, что поможет завоевать больше симпатии и добиться прочих положительных реакций со стороны других людей.

В-третьих, не стоит забывать о том, что в большинстве случаев открыто смотреть в глаза более предпочтительно, чем уклоняться от зрительного контакта или перебегать взглядом с одного предмета на другой, что может быть воспринято как признак неискренности или наличия некой задней мысли.

Кроме того, полученные из предшествующего материала сведения способны помочь в более тонком понимании того, какого рода и какой продолжительности зрительный контакт в наибольшей степени соответствует тем или иным конкретным обстоятельствам; они также помогут более глубоко осознать нежелательность как откровенного разглядывания, так и полного отказа от того, чтобы встречаться взглядом с другими людьми.

Мы можем развивать в себе более позитивное отношение к другим людям, что само по себе и безо всяких усилий с нашей стороны сделает нас более искусными во владении всеми нюансами зрительного общения.

По тем же соображениям мы можем поощрять в себе большую открытость и общительность. Если вы стремитесь к людям и готовы пожертвовать собственной компанией ради разностороннего общения, то параллельно и вполне естественным образом станете совершенствоваться в понимании языка глаз.

1.6. Язык отдельных частей тела

Ложь на лице

Вам, наверное, не раз приходилось улыбаться или смеяться только из вежливости, когда делать этого вовсе не хотелось. Когда, например, вы в очередной раз были вынуждены слушать ту же шутку, или же когда сами, рассказав что-нибудь смешное, вдруг замечаете, что это уже кому-то известно, даже если скуку очень умело скрывают.

В обоих случаях улыбка или смех были неискренними. Для упрощения выражение не переживаемой в данный момент эмоции

мы будем называть ложью.

Под ощущением психолог понимает возбуждение, направленное по нервным волокнам к мозгу. К ощущениям относятся также и рефлексы.

Аффекты — это кратковременные эмоциональные состояния, переживаемые более или менее спонтанно, которые сопровождаются физическими явлениями, например, страхом. Чувства — это состояния души, более длительные, чем аффекты, переживаемые стабильно и менее интенсивно, например, чувство стыда или гордость. Страсти более длительны, чем чувства, но также внезапны, как аффекты.

Несмотря на негативную окраску слова «ложь», которую оно приобрело в нашей культуре, мы будем его здесь использовать для определения тех случаев, когда к «игре» нас побуждают этические соображения. Например, в тех случаях, когда нам неинтересен рассказ нашего собеседника, а мы из вежливости притворяемся заинтересованными.

Тогда мы часто поглядываем на говорящего, делаем большие удивленные глаза или прищуриваем их, как бы говоря: «Да? Что вы говорите! Не может быть!» Если такого рода мимика сохраняется долгое время, можно предположить, что она наиграна уже тогда, когда «актер» раскрывает рот, чтобы подтвердить, как ему интересна наша информация.

В этот момент достаточно лишь обратить более пристальное внимание на дыхание слушателя. Высшие млекопитающие задерживают дыхание, когда получают особенно важную информацию или когда настраивают свой слух на более чуткое восприятие звуков.

Таким образом, если кто-то смотрит на вас заинтересованно в течение 10-20 секунд или даже дольше и дышит при этом равномерно и спокойно, вы вправе предположить, что его внимание наигранно.

Принимая это во внимание, мы не будем в дальнейших рассуждениях различать ложь и утаивание правды. Тот, кто лжет, передает информацию, искажая действительность, а тот, кто молчит, — скрывает правду.

Ложь — активный процесс, а умалчивание — пассивный. Только социопату ложь ради самой лжи приносит такое удовлетворение, что не требует усилий. Это дается ему так же легко, как кому-то другому — передача правдивой, не компрометирующей информации. Не социопата ложь мучит так сильно, что это легко прочитать в его лице.

Чем выше ставка, тем больше усилий вкладывается в проду-

цирование лжи. Эти усилия переходят в состояние возбуждения центральной нервной системы, состояние неуверенности, достаточно легко распознаваемое даже человеком легковерным.

Если приходится врать спонтанно, без подготовки, нам труднее выйти из создавшейся ситуации, чем если бы у нас было время подумать. Тысячи раз мы отвечали улыбкой на мимолетное приветствие, это уже так нами усвоено, что такая приветственная улыбка выглядит вполне убедительно даже тогда, когда встреча не вызывает никаких эмоций.

Но как трудно, намного труднее, сыграть грусть, гнев или разочарование.

Человека, близкого нам по духу, например, друга или близкого родственника, обмануть сложнее, проще обмануть врага. Обманывая друга, мы делаем это менее старательно, поэтому это легче раскрыть, чем если бы мы сообщали ложную информацию человеку неприязненно настроенному по отношению к нам. Сопутствующее этому усилие легко распознаваемо.

Настоящее чувство отражается на лице прежде, чем прозвучат слова; фальшивые чувства проявляются вместе со словами или чуть позже.

Типичное фальшивое чувство — это «улыбка продавца»: кто-то замечен, к нему нужно проявить симпатию, поэтому тот час же «продуцируется» улыбка, которая внезапно появляется и так же внезапно исчезает. Настоящее чувство проявляется в лице не только прежде слов, но еще долго «звучит», как удар колокола.

Во время искреннего смеха губы приподнимаются вверх, их форма напоминает широкое «у», щеки приподнимаются, вследствие чего под глазами образуются «куриные лапки». Мы сдвигает при этом брови к вискам, глаза становятся меньше. Неискренний смех легче всего увидеть на обложках иллюстрированных журналов или по телевидению.

Звезды шоу-бизнеса, промышленности или политики не хотят быть запечатлены с «жабьим ртом» или «куриными лапками» и маленькими глазами, поэтому смеются чаще всего одними зубами, глаза сохраняя при этом широко открытыми.

Люди хитрые, возможно, в детстве часто бывали биты, и только с помощью лжи могли избежать предстоящего наказания. Таким образом, они очень рано становились мастерами в искусстве притворства. Два типичных исторических примера — это Фридрих Великий и Гитлер.

Оба имели необычайно суровых отцов и оба проявляли

небывалую хитрость. Обоим удалось выставить на поле боя многих умных людей, а орудием послужило умелое использование лжи — мастерски, с полным душевным спокойствием. Так Гитлер перед самым началом войны сумел убедить Артура Чемберлена в своем глубоком стремлении к миру.

От внимания зоркого наблюдателя не ускользнет даже очень искусная ложь. Фильмы, просмотренные в замедленном темпе, показывают, что правда все же мелькает на лице, хоть на долю секунды, и лишь потом корректируется. Не гарантирует правды и то, что кто-то спокойно смотрит нам прямо в глаза. Это легко получается у каждого лгуна, и не требует большего усилия, чем задержка моргания.

Однако на лице существует определенная группа признаков, которые появляются автономно, не подчиняясь нашей воле. Так, в состоянии возбуждения расширяются наши зрачки, независимо от того, выражается ли таким образом радость, или страх лжеца быть раскрытым. Изменения зрачков при хорошем освещении очень заметны. Необходимо, однако, учесть одно замечание. Боязнь честного человека быть принятым за лжеца может также привести к расширению зрачков.

У маленьких детей зрачки обыкновенно больше, чем у взрослых, отсюда так часто можно услышать восхищение глазами ребенка. Из-за этих больших зрачков мы одариваем детей особой симпатией, и это является своего рода стимулятором защитной функции маленьких граждан мира.

Более неопровержимый симптом потенциальной лжи — асимметричный сдвиг лица во время вербализации ненастоящих чувств. Две половины лица в этом случае сильно отличаются друг от друга. Вот несколько «предательских» признаков: искривленные губы, один глаз становится больше другого, морщины на лбу располагаются асимметрично, одна половина лица выглядит более «слащаво» или грустно, чем другая.

Такого рода реакции, длящиеся дольше 5-7 секунд, указывают на фальшивые чувства, а значит, в некотором смысле — на ложь.

Язвительный смех в нашем понимании — это тоже ложь: мы так смеемся, не чувствуя никакого побуждения, подавляя тем самым другие чувства. Представьте себе, что кто-то заявляет, что сейчас вам покажут нечто внушительное.

То, что вы видите, не производит никакого впечатления, а вызывает лишь желание сказать: «И это все?» Попробуйте произнести эти слова улыбаясь, и вы почувствуете, как напряглись уголки ваших

губ, может быть, настолько сильно, что на щеках появились ямочки.

Искренний смех вызывает сдвигание уголков губ вверх, а внешнего края бровей — вниз. Улыбка страха вызывает совершенно иное движение мышц: брови поднимаются вверх, а губы — в направлении ушей. Такую улыбку могли бы вызвать слова вашего дантиста, что сейчас он вам сделает укол, чтобы удалить крепкий коренной зуб.

Относительно легко сыграть изумление и ужас: в первом случае мы только широко раскрываем глаза. Ужас, будучи сочетанием изумления и страха, требует дополнительного наморщивания лба. Если эти чувства искренни, их симптомы тот час появятся на лице. Если же мы притворяемся, то нам необходим более долгий «разбег».

Примером может послужить наша реакция на звук реального и воображаемого выстрела. Настоящий выстрел вызывает уже в течение секунды реакцию страха. Если же кто-то попробует сыграть реакцию страха за одну секунду, пусть возьмет секундомер. Он наверняка опоздает.

В том, как сложно сыграть грусть и страдание, можно убедиться во время похорон. Настоящая грусть выражается в приподнятии внутреннего края брови, что приводит к образованию морщинок посредине лба. Только немногие люди способны так сыграть. Человек, чувствующий грусть, совершенно неосознанно сдвигает уголки губ вниз, не напрягая при этом мышцы подбородка.

Имитируя грусть и искусственно опуская уголки губ, мы напрягаем мышцы подбородка, а часто даже выдвигаем его вершину вперед. И пусть даже не слишком способный человек сможет широко открыть глаза и наморщить лоб, но даже величайшему миму не удастся сыграть страх и чувство вины. В таком состоянии мы поднимаем вверх внутренний край брови, а оставшаяся часть лица остается неподвижной, такую игру мышц не удастся вызвать усилием воли.

В гневе мы сдвигает брови вниз, и сжимаем губы. Иногда челюсть движется так, как при жевании, бывает также, что напрягаются мышцы щек. Это выражение лица принять очень легко.

Внимание! Ни одно отдельно взятое проявление лжи не может служить доказательством неправды, так же, как и отсутствие признаков лжи не доказывает правдивости.

Для того чтобы, опираясь на анализ лица, обвинить кого-то во лжи, необходимо располагать большим количеством признаков, таких как несоответствие между словами и «языком» других частей тела. К этой теме мы еще вернемся. А пока будем помнить: многие люди имеют привычки, которые у других людей были бы знаками лжи.

Кто-то может, например, проявлять озабоченность в ситуации, которая не имеет ничего общего с обманом. Кто-то другой запинается, неожиданно прерывает ход своих рассуждений и его высказывания неточны. Это могут быть признаки вранья.

Но вовсе не обязательно. Возьмем, к примеру, шекспировскую Дездемону. Узнав, что ее муж, Отелло, уже вынес приговор Яго, она приходит в ужас, но не потому что ее мнимый любовник мертв, а от страха перед неистовой ревностью мужа, которая может сделать очередной жертвой ее саму. Отелло же видит в страхе своей жены реакцию на известие о смерти Яго.

Более разумно подходил к потенциальным лжецам Артур Шопенгауэр — по крайней мере, теоретически, когда предлагал: если вы подозреваете, что кто-то лжет, ведите себя с ним так, как будто веришь ему на слово, тогда это придаст ему уверенности. Он начнет врать еще более нагло и, в конце концов, выдаст себя.

Зачастую мы не разоблачаем ложь потому, что не хотим ее разоблачать. Легко было бы доказать неверность супруга, но мы не предпринимаем этого, считаясь с последующими за этими обстоятельствами: позором было бы оставить вопрос без внимания, развод привел бы к разделению детей, имущества; изменился бы весь предыдущий уклад жизни.

Поэтому сигналы лжи предпочитают не замечать, и даже не только те, которые проявляются в лице. Точно так же тот, кто долгие годы свято верил во что-то, неважно во что, игнорирует сигналы, ставящие под сомнение истинность предмета веры, чтобы не быть вынужденным признаться другим или самому себе, что все эти годы позволял себя обманывать.

Тот факт, что сложно найти безошибочные способы распознавания лжи по человеческому лицу, подчеркивал еще четыре века назад Мишель де Монтень, говоря о том, что у правды одно лицо, а у лжи их сотни тысяч.

Предательские глаза

Американские ученые открыли, что мы смотрим в шести разных направлениях — в зависимости от того, что происходит в нашем мозгу. Чтобы представить эти направления, попробуем вообразить себе память человека в виде огромного стеллажа с книгами.

В эту библиотеку мы бессознательно складываем наблюдения наших органов чувств. Если мы хотим что-либо вспомнить, то, образно говоря, «обращаемся к одному из стоящих там томов» и выбираем нужную информацию. Этот процесс можно проследить по нашим глазам.

Попробуйте сами проверить, как работает система регистрации данных в нашем «интеллектуальном складе».

Припомните как можно точнее лицо матери со всеми подробностями и продолжайте это упражнение, если у вас получится. Возможно, вы смотрели при этом то вправо, то влево, и скорее вверх, чем вниз. Если вы не обратили на это внимания, повторите медленно этот эксперимент. Предположим, ваш взгляд был направлен вправо-вверх. Попробуйте сейчас представить себе мать, глядя при этом влево. Что вы почувствовали? Наверняка это направление взгляда показалось вам немного странным.

А сейчас другой эксперимент: представьте себе мать с прической панка и с зелеными волосами... Скорее всего ваш взгляд устремится в другую сторону, чем в первом случае. Почему? Когда вы вызывали из библиотеки вашей памяти реальный образ матери, то обращались к другому тому, чем при конструировании ее вымышленного облика.

И еще один пример: припоминайте, приблизительно в течение минуты, как вы провели свой последний отпуск. Скорее всего, ваши глаза не будут сосредоточены на одной точке, а будут блуждать вокруг. Вы размышляете.

Сравниваете, задаете себе много вопросов. Мышление — это и есть сравнение закодированной информации. Попробуйте еще раз, задавая себе вопрос: о чем вы думали, покупая недавно блузку или галстук? Вот вопросы, которые примерно возникают в данной ситуации: подходит ли это к моим синим брюкам? Могу ли я надеть это с желтым? Как это стирается? Доступна ли цена по сравнению с другими образцами? Вы сравнивали и поэтому ваши глаза путешествовали по кругу.

Когда вы припоминаете, как звучит голос вашего знакомого, то смотрите в одном направлении. Но если бы вы захотели представить, как бы он говорил фальцетом или басом, то наверняка смотрели бы в другую сторону. В любом случае ваш взгляд не был бы заведомо направлен перпендикулярно вверх, а задерживался бы на высоте головы, на уровне ваших ушей.

Когда вы размышляете о том, как бы вы поступили в конкретной, важной для вас ситуации, ваш взгляд устремлен вниз. Предположим, вы собираетесь в ближайшее время решиться на покупку дорогой вещи, например, новой квартиры или машины. Раздумывая над этим, вы будете, скорее всего, смотреть в пол и водить по нему взглядом или же будете смотреть выше бровей. Вы сравниваете достоинства разных моделей, материалов и т.п.

Используя схему движений глаз (это касается всех людей с правосторонней ориентацией, а его зеркальное изображение — левшей, Ричард Бендлер и Джон Гриндер проверили это на тысячах случаев), вам не обязательно спрашивать левша или правша ваш собеседник, достаточно лишь заметить, в какую сторону он смотрит, когда что-либо вспоминает.

Предположим, он рассказывает вам об экскурсии и говорит: «В семь часов мы приехали в гостиницу (короткая пауза, во время которой он смотрит вправо, так как старается вспомнить название гостиницы) «Три Короны». Теперь вы знаете, когда этот человек хочет что-то вспомнить, то смотрит вправо (с точки зрения лица, стоящего напротив).

Например, вы говорите об автомобилях. Кто-то говорит: «Мой первый автомобиль был черный, а вы — помните цвет своей первой машины?». Спрошенный задумывается и смотрит при этом влево. Таким образом, вам известно, в каком направлении устремляется его взгляд, когда он отыскивает в памяти что-то забытое. Когда он что-то выдумывает, то смотрит соответственно в противоположном направлении.

Выводы о латерализации будут неточны, если будут опираться на навыки письма. Многие люди с левосторонней ориентацией от рождения, научились писать правой рукой, при этом гвозди предпочитают вбивать левой. С точки зрения неврологии эти люди по-прежнему остаются левшами. Когда мы долго общаемся с каким-нибудь человеком, то легко можем определить его латерализацию.

Две женщины обсуждают юбку. Госпожа А говорит: «Я думаю, что к ней хороша была бы желтая блузка». Госпожа В задумывается и смотрит вправо. Затем госпожа А спрашивает: «В котором часу твой муж сегодня придет домой?».

Госпожа В думает, смотрит вправо и через минуту отвечает: «Не раньше восьми». И наконец А говорит: «Я встретила вчера Марту. Она остригла себе волосы совсем коротко. Представляешь, как она сейчас выглядит?». Госпожа В смотрит вправо.

Мы можем быть уверены, что госпожа В смотрит вправо всегда, когда что-то придумывает, а влево — если вспоминает. Если по этим наблюдениям вы хотите установить латерализацию, то должны быть очень внимательны, так как эти движения глаз зачастую длятся только долю секунды.

Семнадцатилетняя дочь за обедом рассказывает родителям, как провела прошлый вечер. *«Сначала мы с Ирмой были в кино».* На вопрос о названии фильма она на минуту смотрит влево. Называет

его и говорит: *«Потом мы заглянули на дискотеку, но там была только (снова взгляд влево) Марго со своим скучным Вальтером. Потом мы купили себе (снова взгляд влево) мороженое».* Так как родители в курсе, что дочь обычно смотрит вправо, рассказывая о чем-то пережитом и реальном, то они вправе отнестись к ее рассказу с сомнением.

Человеку-правше вы одолжили неделю назад книгу, которую вскоре хотели бы получить обратно. Вы его спрашиваете, понравилась ли книга. Отвечая, этот человек смотрит влево. Очень хорошая. Я прочитал уже две трети». Поверите ли вы ему безоговорочно?

Недавно умение интерпретировать движения глаз спасло меня от большой ошибки. Я познакомился с неким очень умным беженцем из Венгрии, который старался уговорить меня вместе реализовать один проект. Он говорил, что снял уже несколько научно-популярных фильмов, и предложил мне экранизировать одну из моих книг.

Когда он говорил о Будапеште, о своих родителях, его взгляд всегда был направлен вправо. На вопрос, как он попал в Германию, он что-то рассказывал о политическом убежище во время участия в международных спортивных соревнованиях. Каждый раз, при переходе к подробностям его взгляд передвигался влево. Когда я пытался более подробно расспросить его о его фильмах, его глаза устремлялись именно туда, — т. е. влево.

Чтобы проверить его латерализацию, я спросил, что бы он мне посоветовал посетить в Венгрии. Тогда его взгляд устремился вправо. Чтобы подтвердить свои предположения, я обзвонил фирмы, для которых он якобы делал фильмы. Ни в одной из них не знали этого венгерского «кинематографиста» и не производила научно-популярных фильмов.

Мы уже знаем: ложь или выражение какой-то негативной информации о самом себе требует усилия. В соответствии с этим реагирует наша периферическая нервная система. Одним из признаков (о нем будет рассказано позднее более подробно) является смещение дыхательного центра.

Вот, к примеру, кто-то рассказывает нечто совершенно невинное и дышит при этом животом. Потом он начинает рассказывать о чем-то, что его очень волнует, например, о дорожном происшествии, в котором участвовал. Вероятнее всего его дыхание теперь переместится в средний или верхний регион грудной клетки.

Если по взгляду вы делаете предположение, что кто-то немного фантазирует, а его дыхание смещается в верхнюю или среднюю часть грудной клетки, мы рекомендуем быть более осторожным по

отношению к возможной лжи, и еще более следует быть внимательным, если вы улавливаете дополнительные сигналы, о которых мы говорили в разделе «Ложь на лице».

Возможно, вам не раз приходилось ловить себя на том, что вы мечтали о чем-то с открытыми глазами, а предметы расплывались у вас перед глазами. А может быть, вы замечали такой взгляд у кого-то, кто как раз боролся со сном. Психология называет такой взгляд расфокусированным, т.е. не сконцентрированным в определенной точке (фокусе). Такой человек находится в состоянии транса, т. е. он не находится «здесь и сейчас».

Когда я представляю себе Килиманджаро с его снежной шапкой над саваннами, я уже не нахожусь здесь, на Баденском озере, а у подножья высочайшей горы Африки. Расфокусированный взгляд сообщает мне, что мой визави находится где-то далеко: либо в объятиях Морфея, либо занят мыслями и чувствами, не имеющими ничего общего со мной.

Может быть, этот человек ведет с собой внутренний диалог, т. е. взвешивает разные возможности, чтобы принять соответствующее решение; а может быть, он уносится отсюда далеко в страну грез, так как его не интересуют мои проблемы, или же обрисованные мной возможности он видит совершенно в ином свете, а может, он уступает или значительно превосходит меня в интеллектуальном плане.

Состояние транса моего собеседника должно быть для меня свято, так как он таким образом может понять сущность вещей, до сих пор неосознанных, и дает возможность прийти к новому состоянию духа. Я должен понимать, что передаваемая мной и предназначенная ему информация до него не доходит, разве что я его насильно вырву из этого транса, помахав рукой перед глазами или резко сменив тон речи, либо принуждая его поставленным вопросом к ответу, т. е. к размышлениям.

Так же и гипнотизеры иногда смотрят на своих медиумов расфокусированным взглядом. У человека, подвергнутого такому взгляду, создается впечатление, что гипнотизер не смотрит на него, а пронизывает его взглядом насквозь.

Наиболее частое направление взгляда позволяет судить о том, преобладают ли в памяти человека зрительные образы, слуховые или кинестетические. Визуальный тип водит глазами преимущественно над уровнем головы, аудиальный смотрит вниз, иногда в пол. Визуальный тип имеет относительно высокий, часто слегка напряженный голос, в то время как у кинестетика голос глубокий.

Голос аудиала лежит в среднем диапазоне. Анализ разных

голосов позволяет заметить множество нюансов, например, голос звучит светлее, когда говорят о вещах видимых, темнее, когда говорят о звуках; когда мир воспринимается через чувства, голос кажется спокойным и звучит ласково.

Представим себе, что нам нужно прочитать лекцию и сказать нашим слушателям: *«Возьмем, к примеру, США, как там разрешена проблема общественного страхования». В каком бы направлении устремился ваш взгляд? Конечно, вверх, а если бы мы подтверждали жестами наши слова, то рука оказалась бы на уровне головы или выше. Ну, а сейчас нам нужно сказать: «Мы должны считаться с настроениями народа, если хотим идти в ногу со временем».*

Смотрим ли мы при этом вверх или в пол? Наверное — нет. Наш взгляд находится на уровне головы. Если мы подчеркнем наши слова движением рук, то ладони будут на уровне плеч. При словах: «Когда я думаю о Третьем Мире, то мне становится тяжело», взгляд направляется в сторону, а ладони движутся на уровне бедер.

Если вы располагаете хорошей наблюдательностью, то от вашего внимания не ускользнули следующие вещи: когда вы находились в визуальном пространстве («...посмотрим на США...»), голос звучал светлее, чем тогда, когда вы говорили о вещах слышимых («мы должны прислушиваться к голосу народа...»), и, наверное, звучал глубже при указании на кинестетическое пространство («когда я думаю...»).

Ваш дар самонаблюдения был бы полным, если бы от вашего внимания не ускользнуло то, что вы быстрее говорите «глядя» на США, медленнее давая аудиальную информацию, и еще медленнее, при упоминании Третьего Мира. По направлению взгляда, высоте плеч во время жестикуляции, а также по голосу, по его тону и темпу речи мы можем определить, какой чувственный канал предпочитает наш собеседник.

Такое знание очень важно, если мы хотим быть поняты. Если, например, я обращаюсь к кому-нибудь, кто как раз включил свой визуальный «приемник», с чем-то аудиальным, есть возможность, что он либо меня не услышит, либо не поймет — в двояком значении этого слова: он может не понимать того, что я ему говорю, или не понимать, почему я это ему говорю.

Упрек: «Ты меня вовсе не слушаешь» часто имеет место тогда, когда кто-то обращается с аудиальной информацией к кому-то, кто в данный момент находится в визуальной или кинестетической сферах. Соответственно появляются утверждения: «Для этого тебе не хватает взгляда» или для этого тебе не хватает чувства...».

Чтобы установить, каким каналом человек предпочитает пользоваться в данный момент или вообще, нужно обратить внимание на его процессуальные cfloea. Смотреть, слышать, ощущать, чувствовать — это глаголы, определяющие психологические процессы.

Процессуальные слова визуальной сферы это: смотреть, увидеть, поглядывать, пялиться, выглядеть. Так же названия цветов и форм переводят внимание на визуальный канал, например, генеральная линия, светлая перспектива, центральная точка, мутная вода, видеть будущее в темном цвете.

Процессуальные слова аудиальной сферы: слушать, услышать, прислушиваться, вслушиваться, звучать, взять слово, обратиться. Указания на аудиальные явления также выдают соответствующий канал: консонанс, диссонанс, скрипучий, оглушительный.

Процессуальные слова кинестетической сферы это: ощущать, чувствовать, дотрагиваться, ощупывать, схватить, взять. В переносном значении мы часто употребляем обороты: мягкие колени, твердый орех, неприятное чувство, приторная еда, тяжелый случай.

Хочу предостеречь от распространенного утверждения, что кто-то неискренен, или у него нечиста совесть, т. к. он не может смотреть вам в глаза. В действительности же, тот, кто хочет замаскироваться, способен вперить взгляд в чужие глаза, что даже выглядит иногда неестественно, но именно это и позволяет его разоблачить.

С другой стороны, тот, кто припоминает виденные или представляет фиктивные образы, смотрит в сторону. Кроме того, мы отводим взгляд от нашего визави, считая, что, может быть, так он будет чувствовать себя спокойнее, чем если бы мы неотступно за ним наблюдали.

Мы прибегаем к такой практике, когда предполагаем, что таким образом поможем нашему собеседнику, когда ему, к примеру, трудно высказаться, подобрать нужные слова. Поступаем так мы чаще всего также при разговоре с тем, кто заикается. Чтобы роговица глаз не пересыхала, мы время от времени моргаем.

Если кто-то разглядывает нас, не отрывая глаз, не моргая, это означает, что он находится в трансе, спит с открытыми глазами, ему скучно или же он враждебно к нам настроен.

Неосознанно мы прикрываем веки, если хотим избежать опасности, например, удара. Точно так же мы неосознанно моргаем, если нам в глаз попал инородный предмет. Однако грусть, неуверенность, нервозность или нечистая совесть также способны вызвать более или менее заметные движения век. Неприятный нам

зрительный контакт также может вызвать моргание.

Так как нам известно, что множественные, быстрые движения век считаются вообще признаком нечистой совести, то мы стараемся их контролировать в критических ситуациях. Если наш собеседник находится именно в таком состоянии, а его веки остаются неподвижными, мы можем предположить, что он усилием воли сдерживает их, чтобы казаться спокойным.

Съемки скрытой камерой показывают, что партнеры смотрят друг на друга от 30% до 60% времени беседы. Влюбленные смотрят друг на друга значительно дольше, так как они более заинтересованы партнером, чем тем, о чем он говорит.

То же самое можно сказать о ситуациях, когда не влюбленные друг в друга собеседники смотрят друг на друга более 60% времени разговора. Это значит, что человек интересует нас больше, чем предмет разговора, или же то, что мы уже «отключились».

Также бесцеремонное разглядывание кого-то, для кого это наверняка неприятно, происходит без моргания. Таким же способом мы имитируем гневный взгляд. В этом случае взгляд направляется в глаза другого человека, причем брови сводятся вниз, к переносице, что приводит к возникновению над носом так называемой «складки гнева».

К такому взгляду прибегают, чтобы испугать других или чтобы заставить собеседника сменить тему разговора, или же выразить молчаливый протест.

Взгляд неискренний и коварный можно распознать по степени прикрытости век и боковому положению глаз — взгляд в сторону.

Недоверчивый взгляд словно что-то ищет на лице или теле особы, стоящей напротив, или же избегает смотреть на нее, смотрит, например, в пол, словно в поисках правды. Менее критичные разновидности этого взгляда — это взгляд ищущий или скептический.

Отвергающий, пренебрежительный взгляд посылает негативную информацию. Представьте себе человека, который вам неприятен. Мысленно вы говорите: «Ты для меня ничего не значишь». Именно тогда появляется такой пренебрежительный взгляд. Возможно, вы неосознанно напрягли при этом губы, если не совсем их сжали, а уголки губ опустились, может быть, даже появились складки на лбу или между бровями.

Взгляд искоса значит: «Я хочу видеть, оставаясь незамеченным». Так же впрочем, смотрят люди с искривлением шейных позвонков и люди плохо слышащие. О том, что взгляд искоса или пренебрежительный не всегда может объясняться неуверенностью

или же нечистой совестью, мы уже говорили ранее.

Взгляд свысока может быть результатом разницы в росте или же того, что один из говорящих сидит. Однако он может быть следствием того, что кто-то стремится держать дистанцию по отношению к кому-то. Кроме того, он может быть выражением гордости, высокомерия, пренебрежения.

Чтобы увеличить дистанцию между собой и собеседником, человек как бы вытягивается и наклоняет голову в сторону.

Низкий рост или разница в высоте сидения может обусловить взгляд снизу. Если из искренней или фальшивой покорности (собачий взгляд) я опускаю голову, то вынужден смотреть снизу вверх. Кто-то, кто смотрит на меня снизу, явно не хочет прерывать со мной контакта.

Если же я надолго остановлю свой взгляд на полу, то контакт может серьезно нарушиться. В этом случае я, скорее всего, имею дело с кем-то очень сильно подавленным, или же с тем, для кого я уже ничего не значу. Закрытые глаза означают, что человек не хочет ничего видеть и слышать или же хотел бы избежать воздействия внешних раздражителей с помощью размышлений. Закрывая глаза при поцелуе, мы усиливаем наши чувственные способности.

Глаза прикрытые характеризуются наполовину закрытыми веками, они означают большую усталость, вызванную нередко обильной едой или алкоголем. Также такой признак может быть связан с полной утратой энергии, даже с умственным отупением или обычным отсутствием заинтересованности.

Прикрытые глаза наглеца или пресыщенного человека как бы говорят нам, что мы не достойны его полного взгляда. Постоянно прикрытые веки могут быть признаком птоза (паралича мышцы, поднимающей веки).

Также при так называемом «спальном» взгляде, глаз выглядит как бы подвешенным, но сильно блестит в результате усиленного выделения глазной жидкости. Если мы сосредотачиваемся на одной точке или мысли, часто возникает сужение щели между веками так, как это бывает у близоруких людей. Они это делают, чтобы лучше видеть.

Мечтательный или восхищенный взгляд имеет место тогда, когда глазные яблоки поднимаются вверх с выражением преданности или восхищения. Если глаза при этом не сильно блестят, то такая мимика выглядит искусственно. Сыграть восхищение в принципе можно, но его неестественность легко распознается по несоответствиям в лице — если, к примеру, имеются одни губы, а

глаза имеют матовый блеск.

Есть два рода многозначительного взгляда. Первый взгляд этого типа называется холодным, бывает в тех случаях, когда мы хотим дать понять, что мы расшифровали нашего собеседника и не позволим водить себя за нос.

«Холодный» оттенок имеет также прищуренный взгляд, которым кто-то чужой или малознакомый сигнализирует: «Не притворяйся, не рисуйся, не старайся казаться интереснее, чем ты есть». Англичане и ирландцы — мастера одобрительно подмигивания, которое призвано выражать согласие, приятие, общий секрет, взаимную симпатию, и имеет оттенок флирта.

Но не стоит им злоупотреблять, т. к. вы рискуете тогда быть раскрытым в своем желании казаться особенно милыми. Подмигивание это также один из способов кокетства, используемый некоторыми мужчинами.

Глаза влюбленных выделяют больше жидкости, их глаза «купаются в счастье». Зрачки расширяются также, когда мы смотрим на кого-то милого и симпатичного. Большие глаза и расширенные зрачки зачастую сочетаются с пухлыми губами, которые придают рту выражение свободы и расслабленности: summa summarum — открытая улыбка и хороший зрительный контакт.

Зачастую отсутствие зрительного контакта указывает на то, что чувства скрываются, то ли от любимого человека, то ли от посторонних глаз.

Иногда влюбленный человек увлажняет губы кончиком языка. Слишком энергичное облизывание губ в сочетании с нахальным, навязчивым взглядом, который иногда называют «глубоким», однозначно указывают на приглашение к вульгарной эротике, и действует на многих людей отталкивающе.

Обратите внимание при случае, когда будете смотреть какой-нибудь фильм, на глаза актеров перед первым поцелуем, предваряющим любовную сцену. За несколько секунд любовники изучают друг друга глазами, включая лицо, глядя таким образом не только в глаза, но перемещают взгляд на волосы, губы, щеки, подбородок.

Неотъемлемая черта «взгляда завоевателя» — это спокойствие в глазах, выражающее полную внутреннюю гармонию. Взгляд изучающий, также как и пренебрежительный, производит неприятное впечатление, если они не сочетаются с позитивными сигналами.

Взгляд блуждающий воспринимается позитивно лишь в том случае, если он сконцентрирован на человеке, как бы разглядывая его с определенной доброжелательностью. В противном случае он

говорит, что наш собеседник мысленно где-то очень далеко.

Симулируемый блуждающий взгляд часто служит цели установления контакта между незнакомыми людьми. Более активный партнер, скажем, мужчина, до тех пор смотрит на женщину, пока она не заметит его взгляд, но сейчас же отводит глаза, словно пойманный за совершением какого-нибудь непозволительного поступка.

Даже если этот мужчина не покажется женщине особенным, она все равно захочет узнать, был ли его пристальный взгляд случайным или же заинтересованным, восхищенным. Когда она вновь поглядывает в его направлении, то опять встречает его взгляд. Если такая сцена повторяется несколько раз, то, в конце концов, один из них, более смелый, уже не отводит своего взгляда. А тут уж недалеко и до улыбки.

Иная техника симулированного блуждающего взгляда предполагает, что две особы уже знакомы и одна из них не прочь пофлиртовать. Взглядом полным интереса и восхищения она «пожирает» адресата. Если такому взгляду сопутствует ярко выраженное в глазах желание, то он производит впечатление наглого разглядывателя — разве что разглядываемый отвечает взаимной заинтересованностью.

Если вы хотите, чтобы ваш взгляд был заинтересованным, не имея ни малейшего намека на эротику, смотрите в глаза своему визави спокойно, мысленно отвечая на вопросы: «Какого цвета у него радужная оболочка? Многоцветна или одноцветна она? А может быть, она в крапинку? Образует ли она полный видимый круг?».

Если при этом вы в соответствующих моментах будете кивать головой, то ваш собеседник почувствует, что его оценили по достоинству и поняли. Не следует забывать о том, что в такие минуты надо дышать верхней частью грудной клетки.

Действительно ли кто-то доброжелателен по отношению к вам, вы легко проверите при помощи наблюдательности, — по изменению цвета глаз. При негативных чувствах радужная оболочка темнеет, при позитивных — светлеет. К негативным чувствам мы относим физическую и моральную боль, страх, злость, гнев.

Позитивные чувства проявляются в виде радости, одухотворенности, доброты, сердечности, любви.

В этом случае глаза могут блестеть или же «светиться» изнутри. Пример — глаза детей, стоящих у новогодней елки. У людей, живущих в полной гармонии с собой, людей довольных, уравновешенных всегда такой взгляд.

В свою очередь, это иногда приводит к некоторым

недоразумениям, т. к. люди, на которых устремится такой ясный взгляд, думают, что именно они причина такой радости. И только по прошествии времени они понимают, что человек с такими счастливыми глазами на все смотрит, как влюбленный.

Мы не считаем необходимым приводить здесь другие типы выражений глаз, так как в этом вам поможет разобраться ваш врожденный механизм анализа. Кроме того, очень многие понятия из области типологии своим происхождением обязаны скорее беллетристике, нежели психологии.

Очень многие по выражению глаз пытаются установить, насколько умен интересующий их человек. Но, несмотря на то, что мы в принципе располагаем необходимыми знаниями о сущности интеллекта, ученые-психологи все еще ведут спор о способах его измерения. Человек, глядящий на мир чистыми, ясными глазами, конечно же, может быть умен, но не обязательно.

В то время как рассеянный мечтательный взгляд может быть свойственен гениальному поэту, который общается с другими мирами. А кто-то очень способный, талантливый может иметь тупой и тяжелый взгляд, т. к. он в данный момент устал, у него депрессия или он страдает от мигрени.

По взгляду нельзя оценить степень интеллекта, но вполне возможно определить быстроту умственных или эмоциональных реакций. Кто-то очень проворный реагирует быстро, но что толку, если он делает неверные выводы.

Взгляд умного человека (т. е. человека очень спокойного эмоционально и духовно) производит впечатление немного сонного. Ему необходимо время для обдумывания и исполнения, а его глаза не блестят даже тогда, когда он достигнет своей цели. В таких случаях он может думать нечто вроде: «Зачем перенапрягаться?» или «Этого и следовало ожидать».

Конечно, степень ума по глазам не определишь, но все же умный человек использует свои глаза более осознанно, нежели человек со средними и слабыми способностями; прежде всего — чтобы наблюдать и положительно влиять на окружающих.

Во время одного из экспериментов со скрытой камерой каждый из участников разговаривал с другим в течение 2 минут, затем менял партнера и т. д. В это время камера фиксировала количество и продолжительность зрительного контакта. В конце участники должны были назвать человека, который показался им наиболее симпатичным. Это всегда оказывался тот человек, с которым у них устанавливался наиболее продолжительный зрительный контакт.

Язык носа

Люди, очень привередливые, часто сдвигают кожу на носу, в результате чего возникают поперечные морщинки у корня носа, у некоторых — периодически, у других — постоянно. Психолог назовет это носом знатока. Мышца, управляющая такой мимикой, приподнимает одновременно крылья носа и верхнюю губу, что в свою очередь приводит к образованию двух складок между носом и губами.

Такая мимика наблюдается даже у детей, например, если им что-то кажется невкусным или надоедают нравоучения родителей. Крылья носа тесно связаны с эмоциональной стороной жизни человека и, прежде всего с его сексуальной сферой, в чем легко убедиться на примере некоторых животных, например, обезьян, лошадей и собак.

Крылья носа раздуваются и трепещут в состоянии сексуального возбуждения или агрессии, поэтому иногда возникает впечатление, что кто-то пыхтит от злости. Даже менее яркие эмоциональные состояния способны заставить крылья носа трепетать. У многих людей, способных контролировать свои эмоции, только лишь по этим движениям крыльев носа можно распознать состояние внутреннего возбуждения.

«Медные» носы украшают преимущественно лица закоренелых любителей вина или людей, долгое время употреблявших в пищу слишком много устриц. Врачу, возможно, интересно было бы взглянуть на печень таких людей.

Носы очень большие или с искривлениями вследствие несчастных случаев, могут характеризовать людей с психическими нарушениями, особенно если эти люди по своей природе впечатлительны.

С другой стороны, по утверждениям пластических хирургов, пациенты в некоторых случаях остаются недовольны результатами даже очень успешной операции. Это позволяет предположить, что длительное психическое страдание оставляет стойкий след, от которого не спасает даже скальпель.

Язык рта

Рот не только производит огромные тома слов, но и посылает сигналы, иногда противоречащие этим словам. Однако так же, как и при интерпретации других элементов лица, здесь следует сохранять предельную осторожность. Так, например, слегка приоткрытый рот может указывать на затрудненное дыхание или же на то, что кто-то внимательно прислушивается к чьим-то словам. Также это может характеризовать человека, которому всегда трудно понимать чужую

речь.

Не подлежит сомнению, что нижняя губа увеличивается при сексуальном возбуждении. Также этому сопутствует вибрация или, по крайней мере, легкое набухание ноздрей. Нижнюю губу мы также выпячиваем в знак протеста, а также агрессивно приподнимаем подбородок.

Некоторые в подобном состоянии опускают голову, как разъяренный бык. Когда мы выпячиваем нижнюю губу, одновременно напрягая подбородок, то выражаем наше разочарование или гнев. Поскольку выпячивание губ не имеет ничего общего с выражением восторга и мы не сжимаем губы при поцелуе, то оно обычно выражает отсутствие понимания, отказ.

Как реакция на неожиданное событие, рот широко открывается. Если же такая мимика появляется с опозданием, то может быть притворной. Широко открытый и напряженный рот означает страх, ужас, реакцию на угрозу. Это сопровождается наморщиванием лба. У того, кто рассказывает о чем-то страшном, эти признаки появляются незадолго до решающего момента рассказа.

Если он действительно пережил это, то его мимика проявится внезапно и тотчас же. В случае опоздания его можно заподозрить в обмане. Когда мы сознательно опускаем уголки губ вниз, то дополнительно приводим в движение мышцы подбородка. Когда же мы искренне переживаем грусть или озабоченность, то это происходит несознательно. Человека подавленного или депрессивного можно узнать по опущенным уголкам губ и слегка напряженной улыбке, которая призвана скрыть его состояние.

Когда мы, предварительно настроившись эмоционально, произносим: «Именно сейчас!», то выдвигаем губы. Когда хотим скрыть нашу решительность — сжимаем губы. Энергично сжатый рот говорит как о нежелании принимать информацию, так и делиться ею с кем-либо.

Так возникает так называемая жесткая верхняя губа, которую англичане называют stiff upperlip. При частом использовании такой мимики губы надвигаются на зубы таким образом, что можно себя укусить. Жесткая верхняя губа означает холодную решимость, граничащую с суровостью.

О подобном свидетельствует выдвинутый вперед язык, независимо от того, старается ли его обладатель таким способом скрыть боль или достичь чего-то, что требует усилия. Возможно, он решил не сдаваться и отстаивать свое положение. Жесткая нижняя губа может быть признаком гордости или чувства собственного

превосходства.

Если вам встретится человек, чья верхняя губа часто или постоянно жестка, это также может означать, что у него просто плохие зубы, которые он прикрывает губой. Такие губы могут остаться у него надолго, даже если он сделает коррекцию зубного ряда. Решительно сжатые губы могут быть проявлением кратковременного несогласия или усилия, у людей не слишком разговорчивых такое положение губ может преобладать.

В таких случаях речь может идти не столько о молчаливости, сколько о преимущественном избегании новых знакомств и контактов вообще. Сжатые губы с опущенными уголками чаще всего бывают у людей слишком впечатлительных, пессимистов «не от мира сего», у людей упрямых.

Если, сжимая губы, мы еще и закусываем их, то почти полностью отгораживаемся от мира. Такие постоянно сжатые губы мы наблюдаем у людей разочарованных в жизни, мучимых какой-то неразрешенной проблемой; если же такая мимика появляется на краткое время — то характеризует человека в состоянии ярости, который старается сдержать свой гнев.

Выразительно сжатые губы могут быть проявлением краткого несогласия или усилия; у людей молчаливых такое положение губ может преобладать. В таких случаях речь может идти не столько о молчаливости, сколько о преимущественном избегании контактов. Такие сжатые губы мы наблюдаем у людей, разочарованных в жизни, мучимых какой-то неразрешенной проблемой; если же такая мимика кратковременна, то характеризует человека в состоянии ярости, который старается сдержать свой гнев.

Некоторые при письме шевелят губами, как будто проговаривают записываемые слова. Это наблюдается у людей неопытных в письме и у моторных типов, т. е. у тех, кто должен записать слово или имя, чтобы его запомнить.

Возможно, многие из вас вздрогнули бы всем телом, произнося одну из фраз: «Я в самом деле ничего не понимаю!», «Я не хочу иметь с этим ничего общего!» или «Брр! Как это отвратительно!»

В микроварианте мы в таком случае используем одни губы, но это имеет такое же значение в данной ситуации, как если бы мы вздрагивали всем телом. Такое движение мы делаем губами, если хотим сменить тему разговора или «переключиться» на другой канал восприятия, например — со зрительного на кинестетический. Так же поступит человек, который мысленно был где-то далеко и, «отряхиваясь» от легкого транса, возвращается в «здесь и сейчас».

Облизывание губ может иметь следующие причины:

-- они сухие и шелушатся

-- человек раздумывает над чем-то, что, по его мнению, не было, не есть, и вполне возможно — не будет так уж плохо.

Обкусывание губ — это признак напряженных раздумий, которые однако не привели к решению проблемы или принятию решения.

Большинство людей способны лучше контролировать свои глаза, чем выражение губ, которое в свою очередь способно сказать намного больше, чем глаза. Есть лишь одно условие, если вы хотите научиться интерпретировать мимику губ, — нужно быть очень-очень внимательным.

К примеру, такая ситуация: ваш собеседник восторженно рассказывает о каком-то человеке или событии, и вдруг на какую-то долю секунды где-то в районе губ или даже только в нижней губе, или в уголках губ, промелькнет выражение разочарования.

Иногда там же появляется еле уловимое впечатление, что человек вот-вот заплачет. Но даже этот неопровержимый признак может обозначать злорадство, пренебрежение, жесткую решимость в такой же степени, как и признание своей слабости.

И вот уже губы принимают свое прежнее выражение и продолжают произносить восторженные слова. Такие противоречия мы называем инконгруэнтностями. И именно губы способны выразить большее число таких инконгруэнтностей, чем другие органы.

Инконгруэнтности могут, но не во всех случаях, выражать имитацию, игру, притворство. Исключение они представляют в следующих случаях. Мы вполне в состоянии представить себе, что личность состоит как бы из нескольких человек. Для этого нам нет надобности даже прибегать к сравнениям с раздвоенным сознанием шизофреника.

Один человек во мне подсказывает, что сейчас самое время встать и приготовиться к работе, а другой советует еще немного полежать. В другом случае тот первый дает мне понять, что я уже вполне сыт, а потому могу отказаться от десерта, а другой нашептывает очень убедительные подтверждения необходимости его съесть.

Большинство людей способны лучше контролировать свои глаза, чем выражение губ, которое в свою очередь способно сказать намного больше, чем глаза. При попытке интерпретации выражения губ необходимо однако настроиться на очень внимательное наблюдение: например, кто-то с восхищением рассказывает вам о каком-то человеке или событии, однако на долю секунды появляется

разочарование, которое удается уловить в его губах. Иногда в области губ появляется сигнал, указывающий, что человеку хочется плакать.

Если мне трудно решить, отправиться ли мне в горы или в бассейн или же полежать немного на солнышке, тогда-то во мне и борются эти несколько «субличностей». А вот кто-то увлеченно рассказывает, как провел свой последний отпуск в Андах.

Однако время от времени одна из его «субличностей» включает какую-либо негативную информацию, словно нашептывает: «Ну уж не преувеличивай! Далеко не все было так чудесно. Вспомни хотя бы эту отвратительнейшую вонь на рынке в Ла Паз...». Вы, конечно же, не узнаете, что на рынке в Ла Паз стояла вонь, что так не понравилось рассказчику, но во время его рассказа об этом эпизоде, вы заметите в его губах инконкруэнтность.

В ответ на вопрос: «Было ли что-нибудь, что вам там не понравилось?» ваш собеседник, скорее всего, привел бы множество негативных примеров из южноамериканской действительности. Это могло бы выглядеть следующим образом: «Конечно же, есть там и бедность, и грязь, но это мне не мешало».

Если же все-таки докучало, то он вам солгал. А если он и в самом деле убежден, что это ему мешает, то, возможно, мы здесь имеем дело с подавлением: в его сознании не осталось и следа об этом негативном впечатлении, но, тем не менее, оно четко зафиксировалось в его подсознании.

Возможно, вы когда-нибудь оказывались в ситуации, когда ребенок рассказывал вам какую-нибудь чудесную историю, например, сказку. Вы хорошо помните его большие глаза, оживленный взгляд и необычную подвижность рта. Подобным образом энергичнее, чем это необходимо при разговоре, некоторые взрослые шевелят губами, если считают, что их слова — самые важные, во всяком случае, важнее мнения их слушателей.

Поскольку в этом случае форма и содержание находятся в явном противоречии, то есть, банальное содержание преподносится, как нечто в высшей степени оригинальное, то мы вправе предположить, что имеем дело с гордецом или эксцентриком, для которого важно лишь то, что исходит от него самого.

Люди избранные, посвященные в магические науки, священники без призвания, часто подают приземленные вещи с пафосом и движениями губ.

Некоторые вынуждены, рассказывая о чем-то, сильнее двигать губами только потому, что обычно говорят сквозь сжатые зубы, поэтому губы вынуждены выполнять функцию, которую несет обычно

нижняя челюсть. Эту привычку называют «ленивый рот». Но иногда причиной может служить неуверенность, часто неосознаваемая, при высказывании мысли, которая могла бы быть опасна, так как выдала бы невежество говорящего.

Другие люди «обходятся» определенным минимумом движений челюсти и рта, поэтому их речь невыразительна. Отметим однако, что здесь не имеется в виду разделение на литературный язык и диалект.

Литературный язык может быть невыразителен и скучен, а на диалекте можно говорить, если хотите, очень выразительно. Тот, кто говорит невыразительно, не придает своим словам большого значения, сам того не подозревая. Это можно увидеть на примере профессиональных ораторов, к которым прежде всего относятся политики.

Одно из многих возможных определений человека могло бы быть следующим: улыбающееся животное. Смех означает освобождение от какого-то напряжения. Например, во время рассказа какой-нибудь смешной истории напряжение нарастает до самого кульминационного момента.

Как ранее отмечалось, при искреннем смехе мы сощуриваем веки и подтягиваем уголки губ. При фальшивой улыбке уголки остаются на средней линии губ, глаза не уменьшаются, а наоборот, иногда раскрываются шире, когда, например, мы притворяемся, что веселы или что искренне кого-то одобряем, кто в очередной раз рассказывает всем известную шутку.

При искренней улыбке мы прищуриваем глаза и приподнимаем уголки губ.

Мы всегда смеемся на одну из гласных «а», «э», «и», «о», «у».

Выбор гласной обуславливается поводом смеха и нашим к нему отношением (к этому поводу).

-- Смех на «а»: наиболее открытый и искренний. Рот мы открываем широко, словно хотели бы всем показать свое горло — безо всякой подозрительности.

-- Смех на «э»: звучит легко, немного насмешливо, бывает признаком некоторого высокомерия.

-- Смех на «и»: внезапный вызов смеха. Часто так смеется тот, кто смеется потихоньку, сам себе посмеивается.

-- Смех на «о»: выражает недоумение, даже протест. Например, при восклицаниях «Хо, хо!» или «Ого!».

-- Смех на «у»: так смеется человек, притворяющийся изумленным или испуганным.

Антропологи считают, что улыбка соответствует звериному

оскалу, который впоследствии стал жестом выражения доверия, доброй воли, симпатии, готовности к перемирию, доброжелательности. Улыбаясь от страха, мы только растягиваем губы, а улыбаясь из симпатии, слегка приподнимаем уголки губ вверх. Притворная улыбка сродни улыбке ужаса: мы растягиваем губы, не приподнимая уголков.

Еще больше растянув губы, мы получим слащавую улыбочку подхалимов или же возвышенных душ. Приближено к улыбке плутовское выражение лица. Мы растягиваем губы, которые при этом остаются закрытыми, часто дополнительно сжимая их, как бы думая: «это чересчур красиво, чтобы выглядеть реальным».

Плутоватое выражение мы принимаем в тех случаях, когда хотим улыбнуться из любезности, а также тогда, когда, осознавая наше преимущество, не хотим проявлять излишнее расположение.

Иногда плутоватое выражение может говорить о том, что мы внимательно прислушиваемся к выводам нашего собеседника, что вовсе не означает, что мы с ним согласны.

Насмешливая улыбка получается, если во время смеха мы опускаем уголки губ. Неодобрение мы выражаем, асимметрично опуская уголки губ.

Оскал — это гримаса улыбки. Иногда бывает впечатление, что из растянутых уголков губ вот-вот покажется пена. Агрессивное оскаливание мы видим у людей разъяренных или у шутников, изображающих гнев.

О связи между строением зубов и психикой говорилось уже не раз. Среди сотен утверждений есть множество не поддающихся проверке, а остальные — просто смешные домыслы дилетантов.

Об одном можно высказаться однозначно: тот, кто на нашей географической широте не может похвастаться красивыми зубами, виноват в этом только сам. Ровные, белые, блестящие зубы — это большое счастье и тем большее, если его удалось «доносить» до глубокой старости.

Но красивые зубы должны быть у каждого, кто намерен открыть рот. При виде человека, зубы которого не в порядке, мы можем предположить, что он панически боится дантиста. Например, один рабочий — боец, который еженедельно убивал несколько быков и волов, кроме того, был боксером-любителем, а зубного врача боялся, как огня. Но в большинстве случаев причина все же — в небрежности, которая может перерасти в равнодушие и нарциссизм.

Рискнув, можно даже предположить, что эти «зубные трусы» не слишком рьяно соблюдают гигиену других частей тела.

Серьезная коррекция зубного ряда стоит дорого, не смотря на всяческие услуги социального страхования. Но не говорит ли в пользу человека тот факт, что он вкладывает деньги, стараясь по возможности улучшить свой внешний вид? Он предпочитает иметь красивый рот, который везде сможет без стеснения открыть, чем дорогую мебель, автомобили или экзотические путешествия.

Замечателен тот факт, что в шоу-бизнесе нет людей с плохими зубами. Они знают этому цену. Чего не скажешь о некоторых политиках, которые могли бы найти таких же хороших дантистов, каких имеют специалистов по развлечениям...

Когда мы оказываемся в критической ситуации, которая представляет вызов для нас, мы часто закусываем не только губы, но и язык.

Младенец, насытившись материнским молоком, выталкивает грудь движением языка. Эта привычка — в переносном смысле — сохраняется у нас до зрелости. Люди, решающие какую-то проблему или же желающие — вопреки всяким противоречиям — выстоять до конца, избежать поражения любой ценой, закусывают язык.

Психологи сняли скрытой камерой биллиардистов. Мастера практически не «использовали» язык, начинающие же высовывали его при каждом более сложном приеме.

Ничто так ярко не свидетельствует о том, что показывание языка равнозначно отсутствию одобрения, как его провокационное и пренебрежительное высовывание изо рта

Язык подбородка

Морда, рыло или клюв — это главный элемент головы животного. Орангутанги и шимпанзе — как наши ближайшие сородичи в животном мире — отличаются рылоподобным профилем. И только человек имеет подбородок.

Сравнивая профиль человека с черепом высших млекопитающих в профиль, можно сказать, что рыло отступает по мере выдвижения вперед лба и мозга, что позволяет сделать вывод: чем более покат лоб и чем значительнее подбородок, тем выразительнее человеческое лицо.

Если выдвижение вперед лба — это признак развитых умственных способностей у человека, то отступанию морды и формированию подбородка сопутствует утрата силы животных инстинктов и развитие способности делать свободный выбор.

В другом разделе книги я даю больше информации на тему познавательно-психологической ценности формы подбородка. Массивный, выдвинутый вперед подбородок считается признаком

сильной воли, что однако сложно подтвердить. Существует ли на самом деле сила воли — вопрос спорный. В следующих разделах — подробнее об этом.

Традиционно в народе сильно выдвинутый подбородок считается сладострастным, а маски, представляющие ведьм и дьявола, имеют скошенный подбородок.

Выдвинутый подбородок часто обусловлен неправильным строением нижней челюсти и в большинстве случаев связан со смещенным прикусом, т. е. при накусывании нижние трущие зубы оказываются впереди (во времена, когда довольно распространены были случаи рахита, называемого английской болезнью, было очень много примеров экстремальных нарушений прикуса — «убегающий» подбородок).

Люди, которые желают продемонстрировать жесткую решительность или собственное превосходство, сознательно или нет, выдвигают подбородок: Бенито Муссолини — лучший тому пример. У Маргарет Тэтчер можно заметить выдвигание подбородка, когда она решительно отстаивает свою точку зрения.

Также слегка выдвигает подбородок вперед человек, желающий говорить особенно выразительно. Человек, у которого отсутствует экстремальное нарушение прикуса, выдвигает подбородок на несколько миллиметров вперед при кусании.

Двойной или — что бывает редко — тройной подбородок является часто результатом чрезмерного количества калорий в пище, иногда — признаком сильно развитой гортани, как, например, у певцов. При нормально развитой гортани и небольшой жировой прослойке нижняя челюсть и шея образуют почти прямой угол. Сильно развитая гортань приводит к тому, что между ней и вершиной подбородка образуется прямая линия.

Язык ушей

Утверждение, что большие, хорошо сформированные уши свидетельствуют о любви к правде и то, что в молодости их обладатель не был слишком энергичен еще вполне терпимо, так как в целом является безобидным нонсенсом.

Однако суждение, что сросшиеся ушные мочки свидетельствуют о криминальном характере уже слишком серьезно, чтобы его безответственно распространять. Однако сотни такого рода «истин» мы находим в общедоступных учебниках «науки о человеке».

С полной уверенностью можно утверждать лишь то, что если врач обнаружит по краю уха белые узелки, то вправе будет по-

дозревать отложение мочевой кислоты у пациента и порекомендует сделать анализ крови, чтобы убедиться, нет ли нарушений в обмене веществ, свидетельствующих о подагре. Человек с оттопыренными ушами или другими деформациями может страдать психологическими расстройствами, что может вывести его поведение за рамки нормы.

Язык лба

На сухой коже морщины появляются быстрее, чем на жирной. Многие люди наморщивают лоб не только во время глубоких раздумий. У многих из них, даже при простейших арифметических заданиях наблюдается нахмуривание лба, свидетельствующее о сложном мыслительном процессе.

Другие, в свою очередь, не способны выразить свои негативные чувства, не «включая» лица, и тогда, как усиливающий элемент, наморщивается лоб. Даже во время утреннего туалета мы можем сказать, что у нас морщинистое лицо: оно покрылось линиями во время сна, прежде всего при лежании долгое время на одном боку.

Если кто-то очень часто морщит лоб, можно предположить, что он близорук, а нарушение зрения не было скорректировано оптическими средствами. Особы, которые обычно слишком пристально разглядывают вещи или других людей и способны концентрировать свое внимание на мелочах или на чем-то для них очень важном, часто сдвигают брови, что через некоторое время приводит к возникновению перпендикулярных морщин над корнями носа. Такие морщины могут также характеризовать людей вспыльчивых.

Некоторые люди, сознательно или нет, посылают сигналы, воспринимаемые другими однозначно как отсутствие одобрения и которые формируются поднятием только одной брови, над которой часто возникают стойкие морщины.

Такая мимика может выражать иронию, скептицизм или высокомерие; может соответствовать, например, таким словам: *«Вы меня в этом не убедите. Ведь вы сами в это не верите».*

Если такая мимика появляется на чьем-то лице слишком часто, стоит задуматься, имеем ли мы дело с человеком сложным или попросту с гордецом, который из всего делает проблему и чаще всего имеет другую точку зрения, чем те, кто охотно перенимает «готовые» взгляды.

Язык кожи

Дерматологи свидетельствуют, что их знания о коже не пре-

вышают 10%—20%. Иными словами: кожа — это самый сложный из всех органов, являясь одновременно предметом изучения и процедур. Если принять, что глаза — это окна нашей души, то кожа — ее зеркало.

Многие молодые люди страдают от загрязнения кожи (угрей), взрослые — от послеугревых шрамов, что бывает причиной психических травм.

Угри исчезают не позднее 28 лет, однако кожу подстерегают другие опасности: псориаз может проявляться до поздней старости. Наиболее распространен он в виде перхоти.

Хотя псориаз не является заразной болезнью, он иногда оставляет на разных частях тела такие непривлекательные следы, что приводит к возникновению у людей, им страдающих, разного рода комплексов и страхов интимных контактов, этих моментов истины, когда надо раздеться перед кем-то в первый раз.

Врачи и психотерапевты наблюдают много пациентов, кожа которых имеет легко удаляемые загрязнения, например, угри. Обычно оказывается, что такие люди одиноки, и у них нет никого, кто мог бы обратить их внимание на такого рода косметические несовершенства.

Люди всегда загорелые (а это, между прочим, свидетельствует о том, что они не боятся риска последствий сильного солнечного облучения) знают, что в нашей современной культуре ценится тип «победителя». А победитель сейчас — это личность в хорошей физической форме или, по крайней мере, старающаяся так выглядеть. Чрезмерное облучение вредит коже, но не всегда приводит к раку.

Если морщины на лице мужчины придают ему вид искателя приключений, то на лице женщины они лишь вызывают сочувствие также с точки зрения других представительниц прекрасного пола. Сказочку по «сон красоты» или сон до полуночи, придумали скорее всего те, кто от скуки ложился спать раньше. Люди, предпочитающие ночной образ жизни, у которых пористая кожа, имеют ее не из-за плохого сна, а из-за пребывания в задымленных помещениях.

У людей бледных, прежде всего у женщин, можно выявить низкое давление, которое ведет к ослаблению энергии, быстрому замерзанию и частым приступам плохого настроения. Желателен был бы также анализ крови на содержание железа в организме.

Лицо в мелких морщинах имеют, прежде всего, люди пожилые. Часто оно является следствием недостатка жидкости в организме; этого можно избежать, если ежедневно употреблять хотя бы два литра минеральной воды, чая или других напитков.

Еще Гиппократ, великий врач древности, знал и описал носогубную складку, т. е. глубокую борозду в щеках, проходящую от крыльев носа к губам, которая может указывать на хронические болезни желудка и 12-перстной кишки.

Покраснение лица не означает ничего конкретного. Убежденная эмансипистка не покраснеет при обсуждении таких тем, при которых краснеют другие женщины. Этой холодностью она стремится показать, что достигла уровня мужчин.

От эмансипистки не стоит ожидать кокетства, когда бы, например, она публично подала мужчине надежду на что-либо, что заведомо не собирается выполнять. Просто такая женщина хочет иметь право дискутировать более или менее серьезно о вопросах щекотливых, что в свое время было позволено лишь мужчинам.

Своего рода сигналом является макияж. Пудра и помада призваны скрыть несовершенство лица и по возможности его разгладить. Макияж должен производить впечатление здоровой, гладкой кожи, хорошего кровотока, полных губ и искрящихся глаз — атрибутов молодости.

Тип и интенсивность макияжа может быть фактом более значимым, например, в тех случаях, когда женщина, постоянно красившая губы, вдруг перестает это делать и заходит так далеко, что даже отказывается от окрашивания отросших волос. Как правило, женщины, переживающие депрессию, перестают ухаживать за собой. И как только появляется надежда на улучшение их состояния, они опять находят в себе силы накрасить губы.

Однако многие женщины с крепкой психической конституцией, располагающие достаточным количеством времени и денег, отказываются от макияжа, хотя стали бы от этого еще более привлекательными.

Это означает: *«У меня нет ни малейшего желания красить губы. Принимайте меня такой, какая есть, какой создала меня природа».* И наверняка уверенно добавляют про себя: *«...а создала она меня воистину прекрасной».* Такое поведение — одно из проявлений естественности или скромности. Именно ленивые люди отказываются от каких-либо проявлений лености.

Язык волос

Медицина и биология не располагают особенно большими сведениями, что касается цвета и структуры волос, в отличие от народной мудрости: женщины со светлыми волосами интеллигентны и доброжелательны; женщины с черными или рыжими волосами

страстны и капризны. Также женщины с не поддающимися укладке волосами имеют упрямый характер, а с мягкими волосами — уступчивый.

Установлено, что у людей светлокожих, блондинов и рыжих кожная аллергия встречается чаще, чем у людей темнокожих. Люди, которые рано седеют, вполне могут дожить до преклонного возраста. Волосы, выпадающие прядями, могут быть симптомами подагры или ревматических заболеваний, круговое выпадение волос чаще всего свидетельствует о нарушениях кровообращения, а ломкие волосы — о заболеваниях кишечника.

Если волосы раздваиваются на концах, нельзя исключить неправильное питание, или же чрезмерное увлечение химическими препаратами для волос. Врач, заметивший на висках пациента черные волоски, может предположить наличие опухоли, также как появление мужского оволосения на лице женщины может свидетельствовать о нарушении функции надпочечников или половых органов.

Уже в давние времена с пониманием относились к женщинам, которые красили волосы, использовали разного рода головные уборы и парики, или оттеняли брови. Стоит задаться вопросом, почему как мужчины, так и женщины, негативнее смотрят на случаи, когда мужчина красит волосы, делает химическую завивку, следует моде.

В российской культуре за женщинами признается больше свободы в сфере моды. Именно отсюда происходит снисходительность к женщинам, которые в своих косметических починах неукоснительно подчиняются диктату моды. Преобладающему в некоторых кругах убеждению, что мужчина, обладающий солидными достоинствами, вовсе не обязан подчиняться каким-либо требованиям моды, мы, скорее всего, обязаны обществу, где доминируют мужчины.

Испанцы и их латиноамериканские потомки признают (по крайней мере, на словах, на деле — очень редко), что согласны с пословицей, что мужчина и медведь нравятся тем сильнее, чем более они некрасивы.

В средних и высших кругах общества считается, что мужчина должен следовать канонам моды без излишнего рвения, и уж ни в коем случае не быть ее пионером. Человек, остатком волос пытающийся прикрыть обширную лысину или с помощью бороды сделать себя более интересным, вызовет как у женщин, так и у мужчин, серию шуток. А может быть, борода должна была скрыть лишь слишком выдвинутый подбородок.

Окрашивание седых волос уже не считается чудачеством и не критикуется, как некогда. В наше время уже 50-летние имеют мало

шансов сделать карьеру, разве что они уже до этого возраста достигли определенных профессиональных успехов.

Поэтому очень многие вынуждены скрывать свой возраст, а окрашивание волос — один из способов. У людей, приобретших значимость в обществе, седые волосы сохраняют свое традиционное значение как признак большого жизненного опыта, зрелости, мудрости.

Чем сильнее окрашенные волосы отличаются от их натурального цвета, тем значительнее их сигнальная функция. Морщинистое лицо под искусственно обесцвеченной, лохматой шевелюрой — это разительный диссонанс: быть броской любой ценой? Притворяться девицей? Внутренний протест против старения? А может, отсутствие элементарного вкуса у парикмахера? Если так, то откуда столь распространенное отсутствие вкуса?

Волосы, окрашенные в зеленый, фиолетовый или голубой цвет — «Пусть каждый знает, что я крашу волосы! Не имею ни малейшего желания что-либо скрывать. Напротив, хочу эпатировать и провоцировать».

У человека, который красит прядь волос в седой цвет, можно предполагать лишь стремление к декоративности, т. к. контраст с натуральным цветом волос, который создает это седое «вкрапление» имеет эстетический эффект. Однако можно в этом приеме увидеть своего рода сигнал: «Я ведь достойна особенного отношения, не правда ли? Может быть, уже не совсем молода, но наверняка не стара? То есть, в самый раз!»

Артисты, профессиональной задачей которых в некотором роде есть «произвести оптимальное эстетическое впечатление», издавна стараются выделиться внешними мелочами — изысканным нарядом, необычным поведением, чуждым толпе обывателей.

Когда в моде были короткие волосы — они носили длинные, когда мелкий мещанин предпочитал тщательный, ежедневный туалет с бритьем — они отпускали бороды. Когда рядовой обыватель носил широкополую шляпу в классическом стиле, они выбирали настолько причудливые фасоны, что в них с трудом угадывалась форма круга. Эта традиция сохраняется и в наше время: тот, кто считает себя кем-то особенным, любыми способами подчеркивает свою «непохожесть».

Берет (бывшего бургомистра Берлина Эрнеста Реутера), толстая сигара во рту (Уинстона Черчилля), в других культурных кругах — большое кольцо в носу или ушные украшения, были атрибутами элитарности. В биографии Черчилля его бывший камердинер рассказывал, что Премьер часто курил для вида и

нарочно посыпал свою одежду пеплом.

Гордая посадка головы

Очень многие хищники убивают свою добычу, прокусывая ей шею или переламывая шейные позвонки. Человек считает выстрел в затылок одним из самых надежных способов убийства. Во время борьбы за распределение мест в стае волки вцепляются друг другу в горло. Когда противник сдается, он ложится на спину, «подставляя» победителю свою обнаженную шею. В таких случаях у побежденного не остается никаких шансов.

В опасных ситуациях человек, прежде всего, защищает наиболее открытые места — сонную артерию и горло. Для этого он поднимает плечи и опускает голову, с помощью чего — подсознательно — уменьшает площадь для атаки. Сознательное или нет — опускание головы выражает подчинение начальству, разве что мышцы шеи так слабы, что она опускается сама.

В таком случае мы имеем дело с людьми «смертельно» спящими или ослабленными тяжелой болезнью. Опускание же головы может означать нечто совсем иное — намерение атаковать, подобно тому, как это делает бык или козел. Это намерение выражается, конечно же, символически, разве что в боксе, где оно означает явное намерение напасть.

Человек свободный, уверенный в себе, знающий свое превосходство перед другими, принимает другую позу. Он открыто показывает свою шею, подобно тому, как это делали студенты в первых десятилетиях прошлого века, нося рубашки с открытым воротом, так называемым шиллеровским, как декларацию своего стремления к свободе.

Нос кверху, губы презрительно сжаты: такое положение головы свойственно тем, кто считает себя слишком хорошим для этого мира, который, по их мнению, вдобавок запятнан морально грязью.

Когда мы слышим какую-то очень смешную историю, то смеемся, запрокинув голову. Если же лицо при этом выглядит серьезным или обиженным, то мы выражаем протест, например, против чьих-то высказываний. Внимательно слушая кого-нибудь, мы склоняем голову на бок и киваем ею преимущественно в знак согласия.

Чарльз Дарвин считал кивание головой признаком желания «уменьшиться», дать понять, что вы, по крайней мере, в данный момент, согласны с чужими взглядами. Наклон головы в сторону был для него производной наших давних способов поведения, когда, будучи ребенком, мы склоняли голову на грудь матери или плечо

другого человека в знак безграничного доверия.

Осознанно или нет, многие женщины, желая флиртовать, склоняют голову на бок. Подобным образом они поступают, когда хотят завлечь мужчину, дополнительно устремляя вверх мечтательный, набожный взгляд. Такой жест легче проделать, склонив голову на бок, поэтому он скорее женский, так как ни один мужчина этого не делает. Мужчины флиртуют иначе, но ничуть не реже. Свободные женщины в присутствии мужчины держат голову прямо.

Люди, которые по профессиональным причинам вынуждены много говорит (например, священники, учителя, адвокаты), знают, что если их слушатель слегка наклоняет голову в сторону, это знак, что они еще внимательны.

Если же они поднимают головы, когда референт еще продолжает говорить, значит вскоре кто-то взглянет на часы, кто-то начнет бороться со сном, кто-то опустит голову на грудь. А несколько человек даже бессознательно обернутся в направлении дверей. Поэтому даже самый «толстокожий» лектор сейчас же должен понять: на сегодня хватит.

Жесты в области лица

К сожалению, чаще всего именно негативные эмоции приводят наши руки в область лица. Например, кто-то становится объектом подозрения: его внезапно бросает в жар, он согнутым пальцем оттягивает воротник от шеи, словно желая усилить приток свежего воздуха. Когда мы чувствуем, что происходит нечто опасное, то наша ладонь направляется в район шейной артерии и гортани.

Кто-то в подобной ситуации может потирать шею — главную цель опасности. Если услышанная информация воспринимается как негативная, или настолько непонятная, что не хочется видеть белого света таким, какой он есть, тогда одной ладонью закрываются глаза или обеими — все лицо. Этот жест также можно видеть у людей, охотно прибегающих к преувеличениям или кокетству.

Потирание глаз без конкретных причин означает приблизительно следующее: «Это не может быть правдой. Мне, должно быть, показалось. Такого ведь не бывает».

Смех в кулак, понимаемый дословно, имеет место тогда, когда мы стараемся скрыть язвительность или злобу, легко читаемую по выражению нашего рта. Ладонь приближается к губам и в тех случаях, когда мы желаем как можно точнее выразить свою мысль или же когда находимся на незнакомой территории.

Если во время собрания мы хотим кому-нибудь что-то шеп-

нуть, то поднимаем локти, прикладывая обе ладони ко рту. Неосознанно мы поступаем подобным образом, если у нас нет уверенности в действенности наших слов — потому что говорим полуправду или ложь, или же если не знаем, как наши слова воспринимаются.

Резкое движение ладони в направлении рта означает, что мы сказали что-то, о чем бы охотнее промолчали. Как дети засовывают палец в рот, так и взрослые берут в рот палец, карандаш или оправу очков, когда размышляют над чем-то сложным, когда интенсивно думают о чем-то или же не могут обрести внутреннего спокойствия.

Иногда мы прикладываем ладони к вискам, используя их, как прикрытие. Этим жестом мы желаем подчеркнуть, что ситуацию видим вполне ясно, что идем прямой дорогой и отметаем любую мысль, приходящую с ложной стороны. Если такой жест слишком часто используется — он может быть свидетельством умственной тупости.

Расположение указательного пальца вдоль носа означает стремление осознать серьезность, которую мы приписываем чьей-либо точке зрения; подчеркивает также нашу убежденность, что нам в этом вопросе принадлежит исключительное право голоса.

Движения в области визуального канала может означать, что мы подчеркиваем значение процессуальных слов. Например, когда мы постукиваем указательным пальцем по оправе очков, снимаем их и потираем глаза.

Такое же значение имеет постукивание в области слухового канала, прикосновение указательным пальцем к кончику уха или потирание его кистью или указательным пальцем. (При кинестетических действиях наши ладони движутся на уровне живота, бедер и колен).

Голову мы подпираем одной или двумя ладонями под подбородком, или щеку, или висок, если мы беспомощны, то есть, когда мы нуждаемся в опоре, если хотим избавиться от неприятных переживаний, чтобы иметь возможность сконцентрироваться.

Дети часто садятся на ступеньку или краешек тротуара, когда наблюдают за своим окружением. Чем больше человек, опершись на ладони, прислушивается к вашим словам, тем большее впечатление вы производите как выступающий, учитель, лектор.

Кто-то, однако, может потирать большим пальцем подбородок или указательный палец выпрямить в направлении носа, а остальными пальцами закрыть подбородок. Если при таком жесте он наклонен в вашу сторону, то можете рассчитывать на его усиленное внимание, а если отклоняется, то вам придется считаться с его критической оценкой ваших слов.

Человек, который большим и указательным пальцами закрывает свой нос, скорее всего, озабочен, а его мысль кружит по кольцу. Ему в этом случае не следует мешать. Если же кто-то пальцами обхватывает весь нос и при этом закрывает глаза, то, скорее всего, ему кажется, что он не очень трезво мыслит, а может быть, даже думает, что видит дурной сон.

На Британских островах потирание носа может означать решительный отказ, так же как и в Северной Европе. Если же при ответе на вопрос: «Как вам понравилась наша гостиница?» человек потирает нос — будьте уверены — он не скажет вам правды.

Потирание носа, в отличие от бессознательных жестов, может быть просто вызвано зудом. Интересно, всегда ли нос чешется, если мы в чем-то не уверены?

Желая описать чью-то назойливую заинтересованность каким-то делом, мы также говорим: «Опять ему чешется».

Некоторые люди часто смотрят поверх очков, что производит впечатление взгляда сверху. Но именно к этому они, осознанно или нет, стремятся.

Некоторым очкарикам бывает недостаточно указательного пальца, чтобы указать на что-то, и они удлиняют его за счет оправы очков — так делают, главным образом, политики.

Очки снимают также тогда, когда хотят выиграть немного времени, например, на собрании. Иногда их тщательно чистят, хотя это кажется излишним. Подобные ритуалы можно проделывать, используя трубку. Чаще всего именно очками бросаются в знак протеста.

Хватание за ухо вместе со сгибанием под прямым углом к лицу означает, что у нас проблемы со слухом, или же, что мы не поняли чьих-то слов, которые прозвучали для нас, как бессмысленные и невероятные.

За ухо также хватаются, если озабочены или интенсивно думают в поисках выхода из трудной ситуации. Часто мы склоняем при этом голову на бок и смотрим вниз.

Ладонь у края уха, вкупе с интенсивным зрительным контактом означает нечто совсем иное. Я говорю достаточно быстро, то есть произношу свыше 120 слов в минуту. Мой собеседник мог бы воспринять за это время до 650 слов, но у него не было бы возможности для интеллектуального анализа моего высказывания.

Но даже мой поток слов превышает его возможности. Возможно, он хотел бы попросить меня, чтобы я говорил медленнее. В школе нас научили поднимать руку, если мы просим права голоса, но

мы ведь не можем этот жест использовать всегда и всюду.

Многие люди совсем неосознанно поднимают ладонь на несколько сантиметров и опускают ее, или же поднимают ее до высоты уха и там оставляют. Это — знак для меня, что пора снизить темп речи или же прервать свои слова и вопросительно или приглашающе взглянуть на моего собеседника.

Человек, который прижимает указательным пальцем нижнее веко, скорее всего, хочет нам сказать: «Я не так глуп!» или «Тебе меня не провести». (В Италии и Испании этот жест означает другое: «Внимание! Опасность!») Прикасаемся к лицу рукой мы чаще всего в стрессовых ситуациях, а ложь для многих — причина стресса.

Человек тогда почесывает подбородок, щиплет щетину, подкручивает ус, указательным и большим пальцем стягивает кожу щек, чешет голову, щеки или потягивает себя за кончик носа.

Не стоит лишь забывать, что человек впечатлительный, с чистой совестью, в ситуациях, когда его подозревают, приходит в состояние еще большего стресса, чем самый большой прохвост с железными нервами.

Выражение лица и черты личности

Без сомнения, ошибочным является суждение о чертах личности по выражению лица, так как информацию о структуре личности несет не однократное выражение, а частота и интенсивность его проявления. Мы здесь не говорим о притворных эмоциях, например, радостной улыбке в ситуации, когда на самом деле не до смеха.

Такого рода актерские штучки можно легко распознать по чертам, главным образом, в области рта и особенно — верхней губы. Например: кто-то улыбается, и вдруг на долю секунды губы складываются в неестественную гримасу, вызванную асимметрией в районе губ, щек или лба.

Займемся вначале взаимосвязью между чувствами, настроениями и чертами характера, а также неврозами или психозами.

А — чем-то озабочен. Озабоченность — одно из чувств. Если озабоченность сохраняется долгое время, то А чувствует себя подавленным. Это состояние называется настроением. Если озабоченность и подавленность доминируют в его жизни, мы видим А, как характер, подверженный пессимизму и страхам. Если А страдает от страха, который нам кажется иррациональным, то мы говорим о нарушениях его поведения, имея в виду психоз страха.

Если А озабочен, то такое состояние длится у него больше, чем

в подобных ситуациях у его друзей. Кроме того, озабоченность приходит к нему быстрее и чаще, чем к другим. Все в его окружении вызывает его беспокойство. И поэтому он чувствует себя угнетенным. Озабоченность — это его специфическая тенденция самосохранения. В конечном итоге А превращается в личность вечно запуганную, пессимистичную, которая даже в ситуации полного спокойствия видит симптомы надвигающейся катастрофы.

В — выходит из себя быстрее, чем другие, так как пора возникновения злости лежит у него ниже, и она приводит к более стойкому раздражению, чем у других. Злость вызывает злость, пока, в конце концов, не превратится в черту личности — агрессивность.

С — смеется над чем-то искренне и дольше, чем большинство слушателей. Не нужно особых условий, чтобы он впал в эйфорию и смеялся над каждой мелочью. Некоторым его свободное поведение кажется легкомысленным, другие завидуют его беззаботности и легкому отношению к жизни. В сомнительных ситуациях С склоняется к оптимизму. Если же оптимизм не совпадает с реальностью, психиатр назовет это манией, в отличие от депрессии.

УД — часто бывает плохое настроение. Сам он считает себя человеком серьезным, другим кажется, что Д слишком обидчив. Вообще же его считают угрюмым и мрачным, что со временем может развиться в стойкую депрессию.

Е — считают человеком привередливым. Одни называют его эстетом, других же он часто отталкивает превосходством своего вкуса; остальные считают, что с ним трудно, — он слишком все усложняет. Врач, наблюдающий его, наверняка мог бы записать в его карту несколько проявлений гипервпечатлительности, которые, как и в вышеописанных случаях, влияют на всю жизнь пациента — на сон, аппетит, личную жизнь.

Чем чаще и дольше проявляется на лице «переживание», то есть истинное чувство, тем больше мы получаем информации о чертах личности.

Если же наблюдаемый человек, несмотря на свои часто проявляемые чувства, выглядит позитивно, с нашей точки зрения (в смысле престижа), мы можем предположить, что он притворяется, по сравнению с тем, насколько он честен сам с собой в рамках собственной жизненной лжи.

Это может быть, например, человек, который все считает «искренним» и даже самого последнего урода вынужден просто любить.

Сила переживаемого в данный момент чувства не всегда

проявляется выразительностью языка мышц лица. Необходимо принять во внимание культурологические различия в искусстве притворства.

Когда, например, итальянец описывает приятелю свою последнюю сексуальную добычу, то не скупится на жесты и мимику одобрения. В противном случае его слушатель оценил бы слишком низко его увлечение. Англичанин же выразил бы то же самое гораздо спокойнее и вместо словосочетания «обалденная, потрясающая женщина» сказал бы «весьма не дурна».

Сильные чувства труднее скрыть, чем слабые

Чувства очень слабые мы часто высказываем лишь потому, что боимся, что они могут остаться не высказанными на языке нашего тела, а мы знаем, что их не надо подавлять. Часто возникающие чувства создают настроение.

Несмотря на отсутствие веских доказательств, многое говорит о том, что настроение возникает в результате определенных химических процессов, протекающих в теле человека. «Ядовитая» реакция, например, со стороны начальника, знакома всем по опыту. Некто, кто минуту назад был в ярости, говорит, что после такого очищающего взрыва слов из уст шефа, чувствует себя намного лучше.

Настроение и структура личности ограничивают умение изображать противоречивые чувства.

Притворная грусть человека по натуре веселого легко выдаст в нем плута, так же как улыбка депрессивного человека выдает глубокую душевную рану.

Легче всего это видно по уголками наших губ. Когда мы слышим что-то смешное — то смеемся: уголки губ сдвигаются, как стрелки часов, указывающие на 2 и на 10, так как мышцы смеха (musculus risorius et zygomaticus), раздражаемые нервными импульсами, сокращаются.

После устранения раздражителя мышца, противоположная мышце смеха (musculus triangularis), приводит уголки губ в их исходное положение. В состоянии грусти musculus triangularis раздражается нервным импульсом, а уголки губ сдвигаются в направлении стрелок часов, указывающих на 7 и 5. Регулярные движения укрепляют мышцу, а неподвижность ведет к ослаблению.

У человека, который часто смеется, сильны мышцы смеха, приподнимающие уголки губ слегка вверх. Поэтому губы выражают веселость даже тогда, когда для смеха нет причин.

Злость, тревога, пессимизм, депрессия укрепляют musculus

angularis и обуславливают опускание уголков губ вниз.

Любое возбуждение выражается в движении тела, прежде же всего — лица. Доминирующие чувства формируют мышцы лица и положение тела.

Наши доминирующие эмоции и чувства имеют судьбоносное влияние на наш внешний вид, так же как удовлетворенность или разочарование нашим внешним видом влияет на наши мысли и чувства.

Даже самый талантливый актер не мог бы играть шекспировского короля Лира дольше, чем 2 часа подряд. И даже самым великим актерам не удаются абсолютно все роли. Чего же хотеть от нас — плохих мимов на переполненной халтурой сцене жизни?

Другими словами: знание языка тела дает нам возможность лишь в некоторой степени и на короткое время изобразить что-то, что нам не свойственно. Как консультант по вопросам имиджа для партийных лидеров, я могу настоятельно рекомендовать им использовать более решительные жесты и мимику.

Во время выступления этот оратор, читая написанный за столом текст предвыборной программы, лишь бессильно сжимает кулаки, а у слушателей складывается впечатление, что перед ними выступает некто, кто старается казаться совсем другим.

Чтобы из доминирующего настроения возникла черта характера, которая бы проявилась в лице, необходимы, таким образом, некоторые благоприятствующие условия.

Такую предрасположенность мы наблюдаем, например, у офицеров с большим стажем или же у выдающихся менеджеров. Их профессиональная деятельность требует действий конкретных, лишенных эмоций, полных выдержки.

В давние времена это условие еще искусственно подкреплялось ношением моноклей и биноклей. Малейшее движение мышц лица угрожало бы падением бинокля из глаза или с носа.

Отсюда — холодные лица лидеров, то ли на плацу генерального штаба, то ли в офисе концерна. Не одного представителя духовенства характеризует именно такое суровое выражение лица. При этом необходимо помнить, что некоторые профессии выглядят очень привлекательно для людей, к ним предрасположенных.

Не случайно многим правителям предписывался такой жесткий взгляд. Варвар, готовый на все, отличается именно таким доминирующим взглядом, выражающим угрозу. Этот взгляд часто можно встретить в психиатрических клиниках.

Примером могли бы быть глаза подтачиваемого приступами

умопомешательства Фридриха Ницше, который считал себя императором, распятым Богом. У больных этой категории, которые находятся в стадии ремиссии, глаза утрачивают свое странное выражение.

Люди, которые стремятся навязать свою волю другим, имеют обычно жесткий взгляд. Чем в большей степени они воспринимают создавшуюся ситуацию как вызов, тем более пронзительным становится их взгляд, иногда до такой степени, что тысячам человек из толпы кажется, что проходящий или проезжающий мимо вождь заглянул именно им глубоко в глаза.

Когда Наполеон хотел понравиться, то выбирал взгляд с «невыносимым блеском растопленного металла». Когда однажды, будучи еще 26-летним юношей, он встретился взглядом с одним старым генералом, то произвел на него «испепеляющее» впечатление. Позже этот генерал признавался: «Если бы я не был атеистом, то сказал бы, что увидел Бога». Другой генерал признался уже после первого зрительного контакта с Бонапартом: «Этот сукин сын нагнал на меня страху».

Очевидно, что необычные глаза Александра Великого, Юлия Цезаря, Чингиз-Хана, Джороламо Савонаролы, Наполеона или Григория Распутина не отличались ни анатомически, ни физиологически от органов зрения любого другого человека. Но их глаза обладали каким-то искрометным шармом, в них было стремление нравиться, доминировать и манипулировать волей другого человека и, в конце концов, ее сломить. В повседневной жизни со всей ее тривиальностью все эти люди имели обычный взгляд.

Вынужденное притворство приводит к развитию языка тела, который может ошибочно приниматься за черты характера.

Шансы сделать карьеру для людей, не отличающихся какими-либо способностями, в США равны нулю, отсюда у них умение подчеркнуть каждый маломальский успех, так называемой «приклеенной» улыбкой (keep smiling). Насколько притворна эта улыбка, лучше всего известно самим keep smilers, а также их психиатрам и психотерапевтам.

Keep smiling во весь рот бывшего президента США Джимми Картера выдавала всю тяжесть его высокого поста со всей угнетающей ответственностью. Рональд Рейган, его последователь, улыбался, несмотря на возраст мальчишески открыто даже когда, оглашая какое-нибудь правительственное решение, замечал какое-либо недоразумение, и во время пресс-конференций, когда давал журналистам новую информацию. Так же он улыбался из окна больницы после операции, поднимая вверх большой палец в знак

своего хорошего самочувствия.

После четырех лет президентства Картер выглядел на 15 лет постаревшим, в то время как Рейган 8 лет, проведенные в Белом доме, перенес так прекрасно, как если бы пробыл на фабрике красоты.

Не верьте улыбке, которая не идет от тела, то есть не кинестетична, не обусловлена чувствами. Так улыбается, например, сияющий внутренним спокойствием Будда; так же, хотя вместе с тем совсем иначе, улыбается младенец; так улыбается веселый человек; так улыбается самый счастливый — тот, кто улыбается сам себе.

Кожа людей, смеющихся и улыбающихся искренне, хорошо снабжается кровью; кожа смеющегося во весь рот человека временами бывает так красна, как лицо гипертоника, которому грозит приступ.

Если же кожа смеющегося или улыбающегося остается бледно, желтоватой или принимает оттенок желчи, значит он скрывает свое истинное лицо под маской веселости. В таких случаях речь идет об улыбке из вежливости.

Притворная сила может также приниматься за черту характера. Лицо, выражающее уверенность в себе, может находиться в явном противоречии с другими сигналами языка тела: здесь имеется в виду положение верхней части туловища, а также рук и ног.

Лицо человека мы считаем симпатичным, если он в состоянии сдержать все неконтролируемые движения, когда он, например, контролирует движения головы, улыбку и не подчиняется внутреннему импульсу, чтобы не выдать, как разрешится ситуация. Достоинство — это в некотором роде, умение четко контролировать управляемые чувства, такие как сдерживание зевоты.

Необходимо собрать много признаков, чтобы сделать вывод, стали ли привлекательность и достоинство чертами характера или же выполняют лишь минутное желание соответствовать социальным нормам.

Кто не приобрел обаяния и достоинства с воспитанием, а приучен «изживать» свои эмоции, чувства и аффекты и поэтому легко впадает в стрессовые состояния, должен рассматриваться иначе, чем тот, кто, несмотря на лучшее воспитание и образование, нарушает нормы и правила. Первый из них — дурно воспитан, другой же — аморален.

По словам лорда Филиппа Дормера Стейнхоуна Честерфильда, выраженных в его «Письмах к сыну», в среднем возрасте он улыбался бесчисленное множество раз, но никогда не смеялся громко;

возможно он хорошо понимал разницу между обаянием и достоинством — что, впрочем, нас, людей конца XX века, вовсе не обязывает прятаться в укромном месте, чтобы вдоволь посмеяться.

С другой стороны, смешно выглядит тот, кто в самых обычных, без малейшего намека на исключительность ситуациях старается изображать достоинство. Представьте, что вам необходимо в спектакле сыграть короля или королеву.

Возможно, вы держали бы голову выше обычного и немного сжали бы губы, словно желая дать понять плебсу: «Я требую почтения!» Если же такое выражение лица принимает управляющий филиалом банка, входя в свой офис, то, согласитесь, он — производит неестественное впечатление. Если же после этого он садится за свой стол с самым невинным видом, то ясно, что он просто играл роль.

Умение различать искусственную учтивость (типичного) «святоши» вы выработаете лучше, если проанализируете свои собственные чувства и выражения лица в следующем эксперименте: вы рассматриваете какой-нибудь предмет (стакан, карандаш, книгу и т. п.) и злитесь на него: *«Ах ты, гадкая, противная вещь! Как ты могла так со мной поступить?!»*. При этом вы будете бессознательно двигать головой, слегка выпячивая губы.

Часто мы встречаемся с кокетством в стиле подростков, которым пользуемся, желая что-либо получить от другого человека. Учитель задает вопрос, а тот, к кому он адресован, возводит глаза к небу и тихонько произносит: *«О, Боже, почему опять я?»* или *«Как же мне решить такую трудную задачу?»*.

Чувства по чужому лицу наиболее точно прочтет тот, кто сам способен притворяться, — например, актер. Выдающийся русский мим и режиссер Константин Сергеевич Станиславский основал на этом убеждении свою методику обучения актерскому мастерству. Согласно ней, актер, готовясь сыграть человека двуличного, должен припомнить конкретную ситуацию из собственной жизни, когда он поступал двулично, это ощущение он должен в себе оживить и как бы перенести его на изображаемый персонаж.

Чтобы справиться с таким заданием, актеру необходимо как умение сосредотачиваться так и соответственно расслабляться, чтобы облегчить себе доступ в сферу подсознательного, где запечатлены случаи такого рода.

Всему, что мы способны сделать хорошо, мы обязаны подсознанию. Начинающий может еще задаться вопросом: как же это происходит? Специалист лишь спросит себя: что именно он хочет сделать? А как это сделать — это уже сфера подсознания. Это

касается и искусства чтения выражений лица.

Интерпретируя язык тела, мы зачастую в течение секунды вынуждены регистрировать такой объем информации, что были бы не способны с ним справиться, опираясь только на интеллект. Мы можем лишь констатировать — за исключением мелочей — общее впечатление, которое ведет не к сознательному анализу, а к ощущениям — т. е. к тому, что в данный момент может двигать нашим собеседником.

Будем помнить: механизм анализа, существование которого подтвердили многократные исследования мозга, работает подсознательно. Мы сможем изобразить чувства другого человека, только если испытали их сами.

Люди, которым «не чуждо ничто человеческое», оказываются в конкретных обстоятельствах лучшими знатоками человеческой натуры, чем люди с меньшим жизненным опытом. «Кто однажды увидел в себе человека, тот поймет всех других людей», — писал Стефан Цвейг.

В чтении выражений лица необходимо постоянно упражняться. Наблюдая за людьми в кафе, ресторане, зале ожидания, поезде, по телевидению (выключив звук), попробуйте вчувствоваться в мир их переживаний, настроений, мыслей.

Вначале вы, возможно, часто будете ошибаться, но со временем ваши способности приблизятся к совершенству. Удобно проводить такие тесты вдвоем с партнером или партнершей. Понаблюдайте за человеком, а потом поговорите с ним. Вскоре вы не найдете в своем окружении скучных людей.

1.7. Искусство чтения лиц

Мы постоянно встречаем лица, также часто мы встречаем людей, лица которых подвержены изменению особенно сильно.

Это не означает, что биологически они более «изношены», чем показывает их календарный возраст. Просто их лицо более закрыто. Часто у этих людей, уже в период младенчества, глаза были меньше и глубже посажены, они имели более острый носик с маленькими дырочками, меньший рот и менее выпуклые губы.

Тем, у кого их редуцированное лицо выдает склонность к интроверсии, т. е. нерешительности, несмелости, безусловно, не хватает спонтанности; они не придают значения установлению контактов.

Не будучи параноиками, они видят вокруг себя намного больше врагов, чем их есть на самом деле. В отличие от людей с открытыми лицами, которые слишком легко, быстро и с излишней

открытостью, завязывают новые знакомства, интроверты всегда страдают от отсутствия знакомых и новых связей по причине своих страхов и комплексов.

А в наше время им и вовсе приходится туго. В эпоху навязчивой рекламы, постоянного общения между людьми и нарциссической заботы о своем так называемом «публичном образе», общество простонапросто выплевывает — как некогда кит Джонатана — каждого человека, который не смог найти друзей и приобрести симпатии многих.

Настоящий контактный человек (к примеру — человек с открытым лицом) легко завязывает знакомства, но они и дальше продолжают оставаться для него важными. Без них он не мог бы быть счастлив.

Согласно адлеровской теории компенсации каждый интроверт тоже старается овладеть техникой установления контактов (он может воспользоваться различными семинарами на тему общения, участвовать в тренингах и т. д.).

И, в конце концов, ему это удается, именно потому, что на самом деле он не способен духовно сблизиться ни с кем. Пример — «плавающий» в толпе политик, который каждому жмет руку с видом, словно его этим осчастливили, улыбается, обнимает и целует детей, многократно повторяя избитые фразы, а в его поступках сквозит одна мысль: «Очень хорошо! Это обеспечит мне голоса избирателей!»

Вот к чему может привести скрытый страх интровертов перед другими людьми. Исключением могут быть те, кто подобно мальчику, который дерзко насвистывая, марширует ночью через лес, и за каждым деревом видит опасность, интроверты стараются компенсировать этот страх.

Интроверт сконцентрирован на себе в большей степени, чем экстраверт, т. е. человек с открытым лицом. В общей сложности интроверт даже мыслит дольше, чем экстраверт, что вовсе не говорит о его высоком интеллекте, а лишь о склонности во всем сомневаться, задумчивости и даже плаксивости.

Эгоцентризм приводит к тому, что интроверт обижается быстрее и сильнее, чем экстраверт. Депрессии у него более длительны. Часто он себя считает лучше и благороднее, чем простые, открытые характеры.

Что касается тяжелых испытаний, то он в состоянии их перенести несколько кряду. А так как при своей сдержанности он не в состоянии отреагировать сразу же, то иногда накапливает в себе столько негативных переживаний, что временами отвечает «взрывом»,

какого от него никто не ожидает.

Лицо эгоцентрика

Если из широкой рамки лица выступают очень малые «антенны», не будет ошибкой мысль о моральном скупце, который чаще всего оказывается не только эгоцентриком, но и эгоистом. Такое лицо чаще всего бывает у людей, которые стремятся к власти и наживе.

Эгоист в чувствах жаждет больше любви, симпатии, внимания, а на самом деле — рабской преданности, чем в состоянии дать.

Человек, стремящийся к наживе, достигает своей цели лишь тогда, когда долгое время его доходы превышают расходы. Особы, рвущиеся к политической власти, хотят добиться права говорить больше, чем другие. В странах с диктаторским режимом местные власти ради удовлетворения собственной прихоти могли и могут отнять у других честь, свободу, здоровье и даже жизнь. Генрих VIII — типичный пример эгоцентрика.

Лицо человека реагирующего

Это человек, «антенны» которого, прежде всего глаза, кажутся огромными и доминируют на относительно небольшой рамке. Вы, конечно, помните лицо ребенка, темперамент которого ласково называют «живым и непоседливым», а менее доброжелательно «нервным и избалованным».

Каждый новый предмет вызывает его живой интерес, он должен все потрогать, даже если взрослые это запрещают. Если рядом начинается какое-либо другое изменение, его внимание тотчас же устремляется туда, к новому.

Ребенок также пребывает в постоянном движении, иногда так суетясь, словно у него муравьи в штанишках.

Когда он овладеет телевизором, то будет без устали менять каналы в поисках чего-то более интересного. Нет ничего удивительного, что его силы быстро исчерпываются и ему необходим покой.

Но даже когда его уложат в постель, он долгое время еще разыгрывает представление, поэтому нужно быть рядом, пока он не уснет. Но даже и тогда нет абсолютной уверенности, что он не появится через несколько минут в комнате родителей, заплаканный или смеющийся.

Когда-то я помогал в проведении одного психологического теста. Дело было следующим образом: в маленьком зале на полу были разложены игрушки трех основных типов. Зал был разделен низеньким заборчиком на 2 половины. Мы впустили в зал 4—6-летних детей. Часть из них сориентировалась в ассортименте, выбрала себе по одному предмету и принялась играть.

Другая же, не заинтересовавшись предметами, лежащими перед заборчиком, перепрыгнула его, чтобы тотчас же разочароваться в найденных там «сокровищах». Перед проведением теста мы изучали детей и выдвинули предположения, кто из них будет искать себе игрушку перед, а кто — за забором. Среди перепрыгнувших заборчик оказались прежде всего дети, которые были подвержены психологической терапии.

Возможно, вам знакомы и взрослые, лицо которых, кажется, состоит из больших глаз и рта. Чем меньше рамка, тем большими кажутся глаза. Такой человек активно реагирует на окружение, поэтому отец морфопсихологии Кормен назвал его реагирующим. Не напоминает ли вам он окруженного раздражителями современного человека?

Среди особ реагирующих встречается много людей энергичных, способных справиться почти со всем, если не считать эмоционального срыва. Они быстро приспосабливаются к новой обстановке, из самого трудного положения могут выйти с честью и характеризуются скорее склонностью к импровизации, чем к организации. Планы, согласно которым можно достичь более отдаленной цели — кошмар для них.

При необходимости, они могут солгать, что делают с большой охотой и мастерством профессионала. Читать и писать умеют уже в дошкольном возрасте. Родители начинают строить грандиозные планы относительно их будущей карьеры. Но с появлением первых школьных проблем у юных талантов для них заканчивается период блеска, они просто смешиваются с толпой.

Умения, благодаря которым они еще недавно блистали, перестают их интересовать, в чем они сами признаются. Недостаток усидчивости, выдержки может стать основной проблемой реагирующего человека.

Ему быстро становится скучно, так как он быстрее других понял какую-то мысль и его уже раздражает повторение одного и того же.

Его душа не лежит к занятиям, требующим кропотливой работы, например, к профессии химика, лаборантки и другим исследовательским занятиям. Его стихия — не эпопея, а анекдот, эссе. Постоянен он лишь в поисках нового, поэтому его привлекает профессия актера, режиссера, журналиста, конферансье.

Люди, которые способны всецело посвятить себя делу, в праведность которого они свято верят, или же те, кто когда-либо оказывался в центре какого-нибудь шумного события, впоследствии

иногда ощущают пустоту внутри, словно там все «выгорело».

От фантастического настроения ушедшего дня не осталось и следа, и вот он уже жалуется на пустоту своего существования. Такие люди характеризуются как «взрывами» хорошего настроения, так и склонностью к депрессии. Но давайте подождем до вечера, когда он вновь окажется в кругу слушателей и фанов и совершенно позабудет о своих сомнениях, которые мучили его еще утром. Такие вот перепады: от веселья до смертельной тоски.

Очень много реагирующих людей в сфере театра и кинематографа, что и не удивительно: чем точнее актер реагирует на играемую роль, тем убедительнее он в ней выглядит. При необходимости и актер-любитель может скопировать позу, жесты и голос чуждого ему характера, но насколько он идентифицирует себя с ролью, будет видно в нюансах мимики, голоса, в глазах.

Большие, притягивающие внимание глаза (например, глаза Лайзы Минелли), трепещущие крылья носа, а также форма губ, позволяющая делать великое множество едва уловимых движений, зачастую ведут к эксгибиционизму, который, например, ставит писателя Egona Friedella (тоже, кстати, актера) в один ряд с проститутками.

На юге Европы вы встретите больше людей реагирующих, чем на севере. Малая рамка лица (часто в сочетании с малой головой), но относительно большие глаза и выразительный рот: если на таком лице внезапно вспыхнет радость, изумление, грусть или гнев, то его обладатель покажется вам впечатлительным, спонтанным, обаятельным и чувственным. Такие люди легко позволяют манипулировать собой, более заинтересованы формой, чем содержанием. Это касается также их стиля поведения, манеры одеваться и художественных начинаний.

Вообще современный стиль жизни близок людям реагирующим. Они овладевают современной техникой — дома пользуются машиной для резки хлеба, миксером и т. д., а на работе — электронным оборудованием новейшего поколения, кроме того, водят машину или мотоцикл, ездят на лыжах, играют в теннис или сквош.

В то время как эгоцентрик больше перечисляет на свой счет, нежели с него снимает, человек реагирующий поступает совсем наоборот. Если он уже исчерпал свои резервы, то с помощью таблеток или других отравляющих изобретений цивилизации способен заставить себя подняться и заняться чем-нибудь совершенно новым. Такой тип людей очень нравится шефам отделов продажи.

Лицо человека аффективного

Можете ли вы себе представить, что скульптор вырезал из куска дерева лицо ребенка, молодой женщины или юноши таким угловатым, словно он сделал это топором? А может быть, он выполнил его из глины так, что виден весь ход работы? Наверное — нет, хотя уже в лицах детей и молодых людей отчетливо просматривается их рельефность.

Но нам не кажется странным, что вечный революционер, чрезвычайно критичный Honjre Daumier создает в необработанной глине свой автопортрет или же представляет угловатые лица Augusta Rodina — певца безграничной чувственности, и Оно-ре Бальзака — того, который мог бы, подобно Гете, признаться, что был бы способен на любое преступление.

Но Шекспиру, Гете, Бальзаку и Федору Достоевскому не обязательно было совершать преступление, чтобы его описать.

Лица, характеризующиеся выступающими скуловыми костями, впавшими висками с углублениями и закруглениями, со складками на лице, с ямками и бугорками на лбу мы встречаем не только на портретах в музеях, но и в нашем окружении.

Как штормы треплют море, так и страсти бороздят лицо, превращая его за несколько секунд или минут в искаженное гневом обличье, или же оставляя на нем стойкие следы. Но не всегда полное неровностей лицо — следствие страстей, движущих человеком. Иногда такие лица имеют люди, вынужденные работать ночью, у которых пребывание в задымленных помещениях портит кожу.

Очень часто люди аффективные, но скрывающие свою психологическую конституцию, сильно изменяют свое лицо. Но даже и у них в определенные моменты оно бывает «помятым» или «искаженным».

В психологической терминологии понятие аффекта не имеет однозначного толкования. В большинстве случаев под ним понимается эмоциональное состояние особой интенсивности. В обычном употреблении аффект называют волнением.

Совершая поступки в состоянии аффекта, мы почти полностью теряем контроль над собой с точки зрения логики или морали. Продолжая тему аффектов или страстей, мы рискнем заняться очевидными, на первый взгляд, результатами этого эмоционального состояния.

Вот возможные формы проявления сильно аффективного человека — экстраверта: «сметающая» все импульсивность, словно человек «переполнен»; энергия, которая так его подчинила, что он сначала делает, а потом думает; внезапные приступы мании

преувеличения или преуменьшения, в зависимости от того — что приносит ему больше пользы.

Но и скрытая аффективность, медленно разъедающая изнутри, — для нас явление не новое.

Мы скрываем ее, так как это повредило бы нашему имиджу, или же открыто проявить аффективность нам мешают трудности в общении. Это характерно для интроверта с сильными аффектами.

Выступающие части лица, такие, как скуловые кости, утолщения над глазами или слегка выдающуюся полоску в верхней части лба мы рассматриваем как отверстия, а втянутые виски, впавшие глаза, носогубные складки, прикрытые носовые отверстия мы характеризуем как редукцию.

В лице аффективного человека обнаруживаются все признаки психического напряжения, причем в одном случае главную роль играют отверстия, а в другом — инволюция (редукция).

Психотерапевтически ориентированный писатель Ирвин Стоун очень точно характеризует это состояние названием своей книги о Микеланджело «Агония и экстаз». Экстаз чаще проявляется внешне, в формах по своему проявлению близким страсти. Агония — долгая мука со смертельной болью и страхом смерти — наносит также аффективный удар.

Часто мы не склонны слишком восхищаться теми, кто свободно проявляет свои аффекты, таким образом выставляя их напоказ. Скорее нам симпатичен тот, кто не старается продемонстрировать нам свою агонию. Это естественно: в состоянии агонии я беззащитен, а потому — более подвержен воздействию раздражителей, чем в минуты спокойствия, которые мобилизуют мои силы.

Аффективная личность может выражать свое волнение двумя способами: в жажде чувственности или в виде страдания. Слово «пассия» (от лат. patior — страдать) имеет значение: «сильная склонность», но также «passio Christi» — «муки Христовы», а также искусство «пассии».

Интровертивная страсть может выражаться в ревности, жажде власти, амбициях, зависти (которая в древненемецком, древнескандинавском и польском языках имеет родство с ненавистью).

Экстравертивная аффективность имеет большую рамку лица, свободные «антенны», откинутый лоб и выдающийся нос (более подробная информация о значении формы носа и лба — в следующих разделах).

Интровертивную форму активности предсказывают: меньшие или прикрытые «антенны», например, глубоко посаженные глаза,

сжатый нос, прикрывающий отверстия, отчетливо сжатый рот и старческий лоб.

Согласно психической конституции аффективного человека, его лицо скорее гипертоничное, чем дряблое, и скорее воинственно напряжено, чем добродушно расслаблено. Но и открытое лицо гипотоника иногда имеет выпуклости и углубления в виде складок, закруглений, жировых складок, слезных мешков, припухших верхних век и т. д.

Неровности гипотонического лица вовсе не указывают на внутреннее напряжение. И хирург-косметолог легко мог бы кое-что подтянуть, выровнять.

Иначе обстоит дело с напряженным лицом аффективного человека. Чтобы сгладить его неровности, хирургу скорее пришлось бы вводить заполняющую субстанцию, что в общем-то уже практикуется.

В языке лица, кроме его общего выражения, мы можем выделить язык:

-- глаз (а в нем взгляд: отдаляющий, искоса, сверху, снизу, блуждающий)

-- носа

-- губ (облизывание, покусывание)

-- подбородка

-- ушей

-- лба

-- кожи

-- волос (как необходимой декорации)

-- общих жестов держания головы).

Искусство чтения языка лица

Глаза

Глаза овальные, средней величины — руководство в жизни здравым смыслом;

Глаза навыкате, слишком широко открытые, круглые — мечтатель, не гнушающийся ложью, ведущий распутный образ жизни и ленивый;

Глаза с удлиненными уголками — широкий кругозор;

Глаза прищуренные и впавшие — показатель здравого рассудка, большой проницательности, но вместе с тем зависти, хитрости и подозрительности;

Глаза очень узкие, твердый, изучающий взгляд — зависть, бесчувственность к страданиям других, иногда жестокость;

Глаза темные, неспокойные, пребывающие в постоянном движении — цинизм, склонность ко лжи, наглость и безответственность;

Глаза светлые и блуждающий взгляд — человек нервный, стремящийся в жизни к удовольствиям;

Глаза желтые, «стеклянные», без выражения — чаще всего характеризуют людей с негативными чертами характера, способных даже на убийство;

Глаза часто слезящиеся, покрасневшие имеют обычно люди, страдающие хронической простудой;

Глаза часто опущены вниз — стеснительность, трудолюбие и доброта, иногда умственная отсталость;

Глаза часто поднятые вверх — мечтатель, фантазер, поглощенный какой-то идеей или не совсем нормальный человек, пренебрегающий действительностью, избегающий физического труда.

Глаза маленькие, темные, выразительные — красноречие, человек, жаждущий знаний;

Глаза без блеска, полуприкрытые — у молодых людей обозначают переутомление или пресыщение, у старших признак тяжелой физической работы или длительных страданий;

Глаза красивые, открытые, с влажными уголками — склонность к распущенности и сильное сладострастие;

Глаза голубые — добродушие, согласие и умеренность в наслаждениях;

Глаза черные со стальным блеском — личность энергичная, волевая, не боящаяся тяжелого труда;

Глаза серые — большая доброта, честность, впечатлительность, нетребовательность;

Глаза молочно-голубые — человек скромный, спокойный, холодный;

Глаза зеленовато-серые — религиозность, веселость, общительность и постоянство в чувствах;

Глаза светло-серые, немного выпуклые — доброта, способность прийти на помощь и посвятить себя другим;

Глаза темно-серые — человек трудолюбивый, пользующийся всеобщим уважением и любящий порядок;

Глаза темно-серые, немного выпуклые — человек возвышенный, но реалистически смотрящий на мир;

Глаза черные, выпуклые — стремление к недостижимому. Дополнительно — густые брови выдают ревность, жадность и злобность;

Глаза глубоко сидящие — свидетельствуют о пережитых психических страданиях, жизненных неудачах, в результате чего этот человек становится жадным, недоверчивым и хитрым или даже коварным;

Жесткий взгляд бегающих глаз — скрытые злые намерения;

Глаза затуманенные — плохое состояние здоровья;

Глаза широко открытые — склонность к чудачествам;

Глаза большие и выпуклые — слабый характер и низкая жизненная энергия;

Глаза налитые кровью — плохой характер, отсутствие чувства сопереживания;

Глаза широко посаженные — спокойствие и сдержанность, хорошая приспособляемость и высокая психическая сопротивляемость, ответственность и трудоспособность;

Глаза кошачьи — жгучий темперамент, скрытность и сильная чувственность.

Веки

Веки толстые — человек ленивый, спокойный, часто страдающий головными болями; Веки тонкие — правдивость; Веки красные и припухшие — запальчивость и сварливость;

Ресницы

Ресницы густые и длинные — мечтательная, сентиментальная натура;

Ресницы густые и короткие — анемичность, недостаток энергии, частые головные боли.

Брови

Брови густые, черные и жесткие — характер нервный, часто угрюмый, хотя люди могут быть страстными. Любят хорошую еду и часто берут на себя такие обязательства, которые потом не в состоянии выполнить;

Брови густые, черные, мягкие и красиво очерченные — натура впечатлительная, сентиментальная, поэтичная и любящая природу;

Брови редкие и жесткие — непостоянство характера, зависть и мстительность;

Брови редкие, дугообразно обрисованные — большая покорность, но вместе с тем коварство и ненадежность;

Брови сросшиеся, густые, черные и жесткие — вспыльчивость, ненасытность, неразборчивость в средствах достижения цели;

Брови высокие — жизнерадостность, веселье, открытость и расточительность;

Брови низко расположенные над глазами — сильный характер,

предусмотрительность, заботливость;

Брови прямые — властность, эгоцентризм, способность подчинять себе окружающих и находить выход из трудной ситуации;

Брови широкие — сильная личность, необычная жизнестойкость, жажда обладания;

Брови тонкие — чувствительность, доброжелательность, верность, но также большая скрытность, обидчивость;

Дуги бровей закруглены — экзальтация, впечатлительность, уступчивость, проблемы с концентрацией;

Дуги бровей высокие, косые — импульсивность, впечатлительность, нежность, тонкость. Такой человек легко увлекается, эмоционально привязывается редко, но полностью;

Большое пространство между бровями — сильный характер и скромность;

Малое пространство между бровями — неудержимый темперамент, склонность к чувственным наслаждениям;

Глаза матовые — признак общего ослабления организма, депрессии или фрустрации;

Глаза блестящие — импульсивность, радость, влюбленность или высокая температура;

Желтоватая окраска белка — болезнь Боткина или нарушения работы желчного пузыря или печени;

Очень узкие зрачки — состояние после употребления морфина или средств с подобным действием;

Неодинаковые зрачки — сотрясение мозга;

Глаза навыкате — чаще всего в случае Базедовой болезни;

Припухлые веки — нарушения в работе почек;

Неестественно сильные брови у женщин — значительный процент мужских черт;

Длинные ресницы — организм защищается от попадания в глаза большого количества света;

Перпендикулярные морщины между глазами — болезнь печени;

Брови, косо опускающиеся в направлении носа — мать в период беременности слишком много употребляла мясных продуктов;

Брови полукруглые, опускающиеся по направлению к внешнему краю лица — мать была вегетарианкой;

Толстые брови — большой потенциал витальности;

Тонкие брови — медлительность, предрасположенность к умственной деятельности, низкая сопротивляемость инфекциям;

Расширенные зрачки — употребление наркотиков или силь-

нодействующих лекарств;

Рот

Рот открытый — несложный характер;

Рот закрытый — осторожность, рассудительность и недоверчивость;

Рот большой, открытый — сила и отвага, но также и ненависть. Означает вспыльчивость, жажду приключений, потребность в перемене обстановки и переменчивое настроение;

Рот большой, сжатый — скупость, алчность и злопамятность;

Рот малый, открытый — нежность, доброта, любовь к порядку и чистоте. Одновременно говорит о скрытности и жизненном скептицизме;

Рот малый, закрытый — человек уравновешенный, способный прийти на помощь и посвятить себя. Как в работе, так и в чувствах, сохраняет серьезность, хотя в его душе пылает огонь;

Губы полные — чувственность и непостоянство. Человек неторопливый, с изменчивым настроением, поддающийся влиянию окружения;

Губы средние — стеснительность и слабая воля, избегание эмоциональных привязанностей. Характерно отсутствие способности принимать решение;

Губы мясистые, выпяченные — человек добродушный, страстный, любящий вкусную еду и напитки;

Губы тонкие — жесткий характер, упорство и житейская хитрость. Часто это признак молчаливости, может быть вследствие того, что такому человеку окружение кажется скучным;

Губы тонкие сжатые — эмоциональный холод, равнодушие, как в любви, так и в дружбе, неверность;

Губы «сердечком» — это настоящая бабочка, порхающая с цветка на цветок, но не причиняющая никому зла; человек поверхностный, но симпатичный;

Рот слегка улыбающийся — интересная, богатая личность, интеллигентность, доброжелательность, открытое сердце. Иногда такая улыбка бывает искусственной, заученной;

Рот искривленный — натура скептичная, изменчивое настроение, жесткий подход к людям и проблемам, высокий интеллект;

Губы выпяченные или выступающая нижняя губа — склонность к хвастовству и свободному сексу;

Выступающая верхняя губа — человек добродушный;

Приподнятая верхняя губа — злобность, цинизм;

Опущенные губы — человек редко смеющийся, восприни-

мающий жизнь слишком серьезно;

Приподнятые уголки губ — человек веселый, общительный, темпераментный, с хорошим чувством юмора;

Опущенные уголки губ — упрямство и склонность к спорам;

Раздвоенная нижняя губа — часто говорит о том, что ее владелец рано покинул отчий дом или рано стал самостоятельным. Кроме того, он любит путешествия, особенно далекие;

Губы маленькие — признак хорошей жизненной силы и запаса энергии;

Губы большие — говорят об обратном. Современные люди вообще имеют большие губы, что свидетельствует о неправильном питании;

Губы распухшие — растяжение и ослабление пищеварительного тракта, ухудшение его деятельности;

Набухшая нижняя губа — склонность к запорам;

Пятна и трещинки на губах — характерны при язвах или раздражениях пищеварительного тракта или пищеварительной системы;

Бледные губы — низкое давление, малокровие или нарушение процессов всасывания в кишечнике;

Губы плотно прилегающие и напряженные — напряжение кишечника, а у женщин это может указывать на напряжение мышц влагалища;

Место над верхней губой — в восточной медицине считается, что это пространство соответствует половым органам человека. Michio Kushi утверждает, что горизонтальная морщинка, появляющаяся в этом месте во время улыбки, свидетельствует о слабости половых органов. У мужчин это означает слабую активность, а у женщин — нарушения менструации.

Причиной может быть избыточное употребление продуктов животного происхождения. Перпендикулярные морщины над верхней губой указывают на сокращение половых органов. Это явление считается нормальным у людей старшего возраста, когда прекращаются или уже прекращены половые контакты;

Губы красные — хорошее здоровье;

Губы темно-красные — высокая температура;

Губы синие — нарушения в системе кровообращения;

Губы сухие — воспалительные процессы;

Губы постоянно приоткрытые — «заложенный» нос, затрудненное дыхание, высокая температура или притуплённый слух;

Губы спазматически сжатые — столбняк или разного рода

судороги.

Язык

Красный, чистый и блестящий — высокая температура и прилив крови к мозгу, а если при этом он потрескавшийся, то означает заболевание пищеварительного тракта;

Красный и сухой — воспаление желудка и кишечника;

Бледный — озноб, общее переутомление или кровотечение;

Синий — нарушение кровообращения;

Влажный — хорошее здоровье;

Сухой — чаще всего при высокой температуре;

Горячий — воспалительные процессы в организме;

Холодный — судороги, озноб, значительная потеря крови, внутренняя инфекция, кровоизлияние, внутреннее кровотечение;

Кожистый — воспаление кишечника и печени или миндалин;

Темно-бурый — устойчивая высокая температура и кровотечение из ротовой полости;

Черный — тяжелые страдания, сильное истощение сил;

Зубы

Зубы мелкие, правильные — хорошее здоровье и позитивные черты характера;

Белые большие зубы — пристрастие к чувственным наслаждениям;

Выступающие, большие зубы — жесткость характера, эгоизм и склонность к пустой болтовне;

Зубы, направленные вовнутрь — большая интуиция и практический подход к жизни;

Зубы прямые — уравновешенность и терпеливость;

Зубы маленькие, испорченные кариесом и шатающиеся — больной желудок, физическое и умственное перенапряжение вследствие слишком интенсивной половой жизни;

Большие, испорченные зубы — физическое переутомление и притупление умственных способностей.

Нос

Нос прямой, обыкновенный — деликатность, уступчивость и любовь к работе;

Нос прямой, длинный — человек, любящий умственные удовольствия, немного ленивый, не забивающий себе голову возвышенными идеями и с достаточно непостоянным характером;

Нос прямой, длинный и голубые глаза — стремление к идеалам;

Нос прямой и толстый — характер добродушный, немного простоватые склонности, несколько неухоженный вид;

Нос с легкой горбинкой — любовь к умственной деятельности и верность в супружестве;

Нос слегка курносый — врожденная веселость, простота характера, широта натуры и врожденная душевная гармония;

Нос тонкий, словно выточенный — впечатлительность, тонкость, интеллигентность и внутренняя уравновешенность;

Нос сильно вздернутый — человек здоровый, смелый и не отступающий перед опасностью;

Нос толстый, заостренный — человек сварливый, нечистоплотный, с узким кругозором;

Нос тонкий, несколько выдвинутый вперед — большое честолюбие и трудолюбие, ум, но и склонность к эгоизму, человек, ставящий себе нелегкие цели и стремящийся к ним;

Нос короткий — импульсивность, даже вспыльчивость, непоследовательность в действиях и скрытность;

Нос короткий, вздернутый — чувственность, прожорливость, непоследовательность в действиях и успех;

Нос греческий, прямой — здоровье и физическая сила, также интуиция и тяга к знаниям, хорошая реакция и развитое чувство юмора;

Нос орлиный — высокое чувство собственного достоинства, высокомерие, увлеченность и ответственность в работе, забота о семье;

Нос, приближенный к верхней губе — чувственность, впечатлительность, легковерие и тонкость;

Нос узкий — домосед, с хорошей интуицией, способный на жертву, средние общие способности;

Нос сильно выступающий вперед — характер размышляющий, необыкновенная индивидуальность, тип предводителя, высокое чувство справедливости, впечатлительность;

Нос искривленный — жизнестойкость и предприимчивость, способность управлять другими, переменчивость в чувствах, но также лицемерие, зависть и ревность;

Нос прямой, слегка закругленный — сдержанность и спокойствие, внутренняя гармония, доброта, общительность и доброжелательность;

Нос плоский, широкий — недостаток терпения и веры в собственные возможности, человек педантичный, с четкими принципами, трудолюбивый, необщительный, с непостоянным настроением и склонностью к приступам недовольства;

Нос сплющенный — врожденный сифилис (кроме боксеров);

Нос толстый, припухший — нарушения в системе кровообращения и выделения; воспалительный процесс; алкоголизм;

Нос острый и длинный — физическое истощение, плохое пищеварение;

Движения крыльев носа во время дыхания — астма, воспаление легких или поражение дыхательных мышц;

Нос вздернутый — употребление матерью во время беременности большого количества продуктов животного происхождения;

Нос орлиный — склонность к агрессии, эгоизм, что обусловлено в большой степени употреблением в пищу чрезмерного количества птицы и яиц;

Нос искривленный — внутренняя дисгармония и слабая физическая форма;

Красные отеки у корня носа — сахарный диабет или нарушение пищеварения;

Нос красный — возбуждение, простуда, глисты; алкоголизм;

Нос бледный — озноб, потеря сознания, тошнота, кровотечения; слишком интенсивная сексуальная жизнь;

Нос синий — кровоизлияния, болезни сердца, коронарных сосудов, непроходимость сосудов;

Нос желто-серый — заболевания печени или длительные выделения (у женщин);

Нос горячий — при сильной простуде и перед кровотечением;

Нос холодный — озноб, тошнота, при сильной кровопотере, истощении и при воспалительных процессах в кишечнике;

Нос постоянно холодный — при нарушениях работы пищеварительного тракта;

Уши

Уши большие, тонкие, слегка оттопыренные — большие музыкальные способности;

Уши маленькие и толстые — недостаток музыкального слуха;

Уши большие и толстые — полное равнодушие к искусству, склонность брать от жизни все лучшее, решительность;

Уши маленькие и тонкие — хорошее происхождение, тонкость, изысканный вкус, любовь к порядку и чистоте;

Уши малые, толстые и грубые — человек мелочный, не гнушающийся ложью, способный на предательство и мстительный;

Уши тонкие, почти прозрачные — человек вспыльчивый, гневливый, нервный, больные легкие или желудок;

Уши широкие, тонкие — человек весьма одаренный;

Уши длинные и узкие — посредственные способности, отсут-

ствие способностей к умственной работе, при этом жадность и завистливость;

Уши длинные и толстые — житейская беспомощность;

Уши, покрытые пушком — чувственность, неверность, страсть к удовольствиям;

Уши очень толстые и мясистые — человек угрюмый или прожорливый;

Уши заостренные вверху — жесткий характер;

Уши твердые и упругие — люди здоровые, доживающие до преклонного возраста;

Уши дряблые — физическая слабость;

Уши, покрытые волосами — творческие способности, часто музыкальные;

Уши оттопыренные — психические страдания, могущие привести к нарушению внутреннего равновесия;

Белые узелки по краю уха — могут указывать на нарушения обмена веществ, например, на артрит;

Уши большие, красиво оформленные — человек, не отличавшийся в молодости особой жизненной энергией.

Волосы

Волосы иссиня-черные — сильная личность, жизненная энергия и склонность к сильным переживаниям. В интимной сфере часто ассоциируется со сладострастием и непостоянством чувств;

Волосы русые — умеренность и покорность; Волосы светло-русые — трудолюбие, тактичность и склонность уступать;

Волосы очень светлые — добродушие, искренность, супружеская верность и привязанность к традиции; Волосы белые — отсутствие сочувствия; Волосы рыжие — сильная привязанность к семье. Люди, не любящие менять место работы, место жительства, но также коварные и мстительные;

Волосы очень жесткие — упорство и жесткость;

Волосы густые и мягкие — добродушие, позитивный взгляд на жизнь;

Волосы с преждевременной сединой — нервозность и вспыльчивость;

Волосы вьющиеся — легкомыслие и жажда чувственных удовольствий. Такие люди способны на ложь, склонны усложнять даже простые ситуации;

Волосы рано поседевшие — свидетельствуют о пережитых болезнях или тяжелых испытаниях, но часто такие люди доживают до преклонного возраста;

Волосы, выпадающие прядями — артрит или ревматизм; Волосы, выпадающие кругообразно — часто причиной бывает длительное малокровие;

Волосы ломкие — могут указывать на болезни кишечника; Волосы жесткие — правильная пропорция употребляемых овощей и зерновых продуктов;

Волосы мягкие — избыточное употребление продуктов животного происхождения;

Волосы сухие — недостаток жидкости в организме; Волосы жирные — чрезмерное употребление животных продуктов, а также сахара и молочных продуктов;

Волосы слабые и выпадающие — плохое состояние здоровья; Облысение — может быть обусловлено ослаблением деятельности внутренних органов. В первую очередь волосы выпадают в местах, соответствующих самым ослабленным внутренним органам;

Волосы раздваивающиеся — неправильное питание или неправильное мытье головы;

Волосы на лице у женщин — нарушения менструального цикла или сбои в работе надпочечников и половых органов;

Густые и жесткие усы у мужчин — хорошо развитые половые органы;

Густая «растительность» на лице может быть обусловлена избытком белка в пище.

Кожа

Кожа пористая — недостаток сна, пребывание в задымленных, плохо проветриваемых помещениях, курение и чрезмерное употребление кофе, чая, алкоголя;

Кожа бледная — низкое давление. На холоде — быстрое замерзание, внезапные приступы плохого настроения, причиной которому может быть недостаток железа в организме;

Кожа с сеткой мелких морщин — недостаток воды в организме. Необходимо увеличить дневную норму до двух литров;

Кожа шершавая — чаще всего бывает у людей после 25 лет. Одна из причин — чрезмерное употребление животных жиров;

Кожа жирная — употребление большого количества пищи, в том числе продуктов животного происхождения;

Кожа влажная — большая нагрузка на почки вследствие чрезмерного количества жидкости в организме;

Красный цвет кожи может свидетельствовать о перегруженности сердца. При сохранении такого состояния на коже появляются кровеносные сосуды. На это влияет употребление большого

количества мяса и соли. Румянец — это явление естественное и желательное.

Покраснение лица после приема пива или половины стакана вина свидетельствует о хорошем состоянии здоровья. В свою очередь побледнение или серость лица в этом случае указывает на заболевание или серьезную болезнь;

Синеватый оттенок кожи — увеличение сердца и повышенное давление. В более серьезных случаях это может быть фиолетовый цвет. Даже в случае нормального самочувствия такой человек находится в группе повышенного риска заболевания сердца;

Зеленоватый оттенок кожи — на боковых поверхностях лица, на тыльной стороне ладони или на ногах чаще всего говорит об опухоли. Место появления на коже чаще всего соответствует больному органу;

Коричневатая кожа — часто наблюдается при болезнях печени и желчного пузыря. Может быть обусловлен также избытком соли в организме и в еде;

Желтый оттенок кожи — чаще всего вызван заболеваниями печени, поджелудочной железы или желчного пузыря. Может говорить о болезни Боткина. В еде следует ограничить (или исключить) соль, мясо, животные жиры, больше употреблять овощей и фруктов;

Черный оттенок кожи (зонально или точечно) — чаще всего причина в отказе почек. Часто могут возникать белые пятнышки на конечностях или в верхней части спины;

Бледный оттенок кожи — аллергия, астма или заболевания дыхательных путей;

Серый оттенок — заболевание печени. Указывает на человека гневливого или легко впадающего в депрессию;

Прозрачная кожа — чаще всего при туберкулезе.

Изучая основы мимики, можно сделать выводы о личности человека по переживаниям, отражающимся на его лице. Можно также совершить большую ошибку, так как — что было отмечено во вступлении — о структуре личности говорит не отдельное чувство, а частота и интенсивность его проявления.

Если мы не понимаем какого-нибудь человека, то можем восполнить содержание его высказывания за счет выражения его лица. Люди, плохо слышащие и глухие, именно путем наблюдения за лицом собеседника воспринимают непонятные для них высказывания.

Неосознаваемый нами механизм анализа позволяет нам — в случае необходимости принятия быстрого решения — в течение секунды интерпретировать выражение лица и уловить самые

незаметные, длящиеся десятую долю секунды реакции.

Лицо — это наш самый важный орган общения, и это тем более верно, что в коммуникативной ситуации его можно скрыть, в сущности, только во время телефонного разговора.

2. ЯЗЫК ЖЕСТОВ

2.1. Классификация и типы жестов

Интерес к языку жестов, возрастая со временем, вызван той ролью, которую играют жесты в человеческом общении.

Зарубежные исследователи выделяют девять способов соотношения невербального поведения и речи.

Жесты могут:

— выражать то же, что и речь;

— выражать нечто, что противоречит содержанию речи;

— предвосхищать значения, переданные речью;

— акцентировать ту или иную часть речевого сообщения;

— быть связанными с более глобальными аспектами взаимодействия, чем данное вербальное высказывание;

— сохранять контакт между собеседниками и регулировать поток речи;

— заполнять или объяснять периоды молчания, указывая на намерение говорящего продолжить свою реплику (например, поиск подходящего слова);

— заменять отдельное слово или фразу;

— с опозданием дублировать содержание вербального сообщения.

В языке жестов, употребляемом в повседневном общении, выделяются два типа жестовых семиотических (знаковых) систем — жесты-знаки и жесты-сигналы.

Жесты-знаки — преднамеренно воспроизводимые движения или позы рук и головы, рассчитанные на чье-либо восприятие и предназначенные для передачи информации.

Жесты-сигналы — они непроизвольны, неосознанны и не рассчитаны на чье-либо восприятие (хотя и имеют значение для опытного наблюдателя). Именно им посвящены книги большинства популярных авторов.

Все жестовые средства общения делятся на натуральные, дактилологические и конвенционные. Натуральные (естественные и потенциально естественные) жесты в норме употребляются в

обыденном общении совместно с речью, усваиваются в контексте повседневного общения без специального обучения.

Конвенционные (условные, символические) жесты относительно независимы от языка, они повторяют структуру языка и требуют специального обучения.

К конвенциональным жестовым системам относятся: тайный «язык» жестов кочевых народов, «язык» жестов американских индейцев, системы жестов глухонемых, ритуальные жесты монахов, системы профессиональных жестов (регулировщиков дорожного движения, спортивных судей, дирижеров, водолазов, строителей, военных и т. д.) и др.

Существуют различные классификации жестов с точки зрения их эмоциональной тональности.

Выделяются следующие тональности общения:

— возвышенная;
— нейтральная;
— нейтрально-обиходная;
— фамильярная;
— вульгарная.

Возвышенная тональность характеризуется торжественностью и эффективностью; к ней относят жесты, которые описываются в пособиях по ораторскому искусству, и ритуальные жесты (например, возложение руки на Библию или на Конституцию во время принесения присяги).

Нейтральной тональностью характеризуются конвенционные жесты (например, регулировщиков уличного движения или строителей), которые полностью лишены эмоциональности и несут ясное и недвусмысленное сообщение.

Жесты с нейтрально-обиходной тональностью применяются обычно для установления контакта. Это, например, жест остановки машины или жест готовности отвечать у школьника.

Большинство жестов, используемых в непринужденной обстановке, имеет фамильярную тональность, к примеру похлопывание собеседника по плечу или по спине.

Несанкционированные обществом жесты относят к вульгарной тональности; они воспринимаются как грубость и не допускаются в приличном обществе, хотя и приемлемы в непринужденной мужской беседе. В общении культурных людей недопустимы жаргонные жесты, тем более со стороны учителей и родителей — во избежание копирования их детьми.

Для того чтобы правильно «прочитать» тот или иной жест,

нужно соотнести его - определенной тональностью общения. При этом следует учитывать, что один и тот же жест может использоваться в ситуациях разной тональности и приобретает при этом разные значения. Так, например, рука, вытянутая вперед ладонью вверх, в ораторской речи обозначает приглашение, а в известной бытовой ситуации — просьбу о милостыне.

Значение жеста во многом зависит от ситуации и того, как его преподносит исполнитель. Например, указательный жест ладонью считается вежливым и даже приобретает оттенок учтивости, если он сопровождается легким поклоном и улыбкой. Но тот же жест вытянутым указательным пальцем без дополнительных смягчающих жестов имеет грубый и даже оскорбительный характер.

В повседневном общении жесты редко используются сами по себе; как правило, они сочетаются с подходящими словесными формулами (особенно жесты указания и приглашения). Влияние каждой конкретной ситуации проявляется в амплитуде (размахе движений) и выборе жестов.

Чем дальше находится партнер по общению, тем размашистее жест. Например, при прощальном помахивании при близком расстоянии сгибаются лишь пальцы, а при увеличении расстояния движение идет махом руки от локтя сверху вниз, и амплитуда достигает полуметра.

Выбор жеста (из принятых в определенной национальной культуре) обусловливается не только ситуацией и общением, отношениями между партнерами по общению (случайные, официальные, интимные, дружеские и др.), но и личностью исполнителя.

Жесты могут многое рассказать о человеке. Они могут указать на национальность, темперамент, эмоциональное состояние, отношение к собеседнику. Жесты показывают внутреннее состояние, характер высшей нервной деятельности человека, склонность к логическому или художественному типу и пр.

Каждой личности свойственна своя манера жестикуляции. Она оценивается по формально-динамическим особенностям (темп, амплитуда, плоскость выполнения, количество) и по содержанию (индивидуальный жестовый тезаурус, особенно показательны типичные жесты человека).

Все эти особенности более или менее устойчивы, но могут изменяться при изменении эмоционального состояния человека. При сильных эмоциональных переживаниях увеличивается количество жестов, возникает ощущение жестовой чрезмерности (по сравнению с

речью) и общей суетливости, жесты как бы убыстряются, увеличивается их амплитуда, возникают отклонения от типичной манеры жестикуляции.

При переходе от официального общения к неофициальному также меняются интенсивность и амплитуда жестов — они увеличиваются. При неформальном общении гораздо больше проявляется индивидуальность жестового языка, при официальном — жестовый язык приближается к национально-культурному нормативу.

По физической природе жесты делятся на головные и мануальные (ручные). Мануальные делятся также на подгруппы жестов, которые выполняются одной рукой или двумя руками, и жестов, различающихся по активно используемой части руки: кистевых, локтевых, пальцевых, плечевых, смешанных.

По характеру воздействия на собеседника жесты делятся на визуальные, визуально-акустические, визуально-тактильные и визуально-акустически-тактильные жесты. Основными являются визуальные жесты. Дело в том, что реакция по визуальному каналу часто опережает вербальную. Например, кивок головой в знак согласия значительно опережает словесный утвердительный ответ.

В каждой психологически конкретной ситуации общения отдельные невербальные компоненты могут нести свою смысловую нагрузку. Например, жест может быть основным, дополнительным или просто малозначительным нюансом Общения. Выбор основного коммуникативного компонента обусловливается задачей общения. Если нужно установить дружеский контакт, выбираются одни жесты, если отчитать — другие.

В одном случае важна мимика, в другом — жест. К примеру, чтобы выразить недовольство, надувают губы, чтобы утешить в горе — обнимают за плечи.

Жесты должны соответствовать словесно выражаемым мыслям. Поэтому при отборе жестов нужно быть очень внимательными. Иногда в процессе общения важна скупость жестов, их сдержанность, определенное направление жестов, наличие зачаточных форм, своеобразных «полужестов».

Основные типы жестов

До сих пор мы проверяли сигналы жестикуляции ее содержанием. Но бывают и пустые, бессодержательные жесты. Жесты некоторых людей не содержат никакого сообщения, они просто немотивированно размахивают руками.

Такая механическая псевдожестикуляция может, например, наблюдаться у оратора при чтении речи по бумажке, особенно если до

этого он текст не читал. В дружеской компании о человеке с бессмысленной жестикуляцией могут сказать, что он «не в себе». «Пустые» жесты нередки, когда кто-нибудь говорит, только чтобы говорить, хотя на самом деле он совершенно не знает, что сказать, или когда человек внутренне весь в себе, но автоматически продолжает с кем-то общаться.

Иначе, чем у здоровых людей, «читаются» жесты больных. Когда говорят, что больной плохо выглядит, это значит, что язык тела отразил болезнь: кожа стала бледнее или покраснела, посерела, позы стали более напряженными, жесты — менее пластичными. Человек «слабо», «устало» двигается. Увеличивается количество жестов невнимания, раздражения, агрессивности, апатии.

Быстро и правильно умеют «считывать» телесную информацию больных (особенно по напряжению кожи, мышечному тонусу) матери, участковые врачи и священники — у них богатая жизненная практика.

Иногда состояние человека быстрее и легче понять не по отдельным жестам, а по группам (комплексам) жестов. Приведем самые основные.

Жесты защиты

Прежде всего это скрещенные на груди руки . Скрещивают руки дети, отрицающие требования родителей, старики, защищающие свое право быть услышанными.

Когда мы видим, что собеседник скрестил на груди руки, следует пересмотреть то, что мы делаем или говорим, ибо он начинает уходить от обсуждения. Если собеседник расслабленно скрестил руки — это комфортная поза, если же стиснул так, что побелели пальцы, или сжал руки в кулаки — это защитная (оборонительная) реакция.

Несмотря на кажущуюся не формальность, посадка на стул, при которой его спинка является как бы щитом ,— это поза доминантности или агрессии.

Когда во время конфронтации один или оба участника скрестили ноги, то это означает, что конфронтация достигла наивысшей точки. Если партнеров по общению несколько, то тот, кто скрестил ноги, оказывает вам наибольшее соперничество, и поэтому требует повышенного внимания. Если же при этом скрещены и руки — перед вами действительный противник.

Жесты скуки

Когда голова лежит в ладони, глаза полуприкрыты , то это откровенный жест скуки. Жестами скуки и беспокойства являются постукивание по столу или по полу ногой, щелканье колпачком ручки,

карандашом, ключами и т. п. Психологически такие постукивания успокаивают, поскольку чем-то напоминают удары сердца матери, которые мы слышали, находясь в ее чреве.

Машинальное рисование на бумаге тоже жест скуки, сигнал снижения интереса. «Рисовальщик» погружается в свои картинки и окончательно выпадает из общения. Исключение составляют люди с абстрактным мышлением, руки которых чертят независимо от работы мысли.

Еще один знак скуки — пустой взгляд. Человек смотрит на собеседника, но не слушает его. Практически спит с открытыми глазами, любые движения отсутствуют — крайняя степень скуки или полное безразличие. Или взгляд смещается на окружающие предметы и в потолок.

Если женщина, скрестив ноги, покачивает верхней — ей наскучила ситуация.

Жесты нервозности, тревожности

Очень частое покашливание, прочищение горла присуще нервным людям. В этом случае не стоит спрашивать у них: «Вы не заболели?», лучше подождать, пока они сами успокоятся.

Вопреки распространенному мнению курильщики не закуривают в минуту наибольшего напряжения, а гасят сигареты или оставляют догорать, не куря. Лишь когда напряжение спадает, они закуривают.

Когда рука прикрывает рот — это жест удивления. Но иногда он исполняется автоматически, когда человек, сказав что-то, сам удивился или сожалеет об этом и рукой словно пытается перекрыть поток слов. Но они уже слетели с губ.

Другой вариант — когда локти ставятся на стол, образуя пирамиду, на вершине которой кисти рук, расположенные прямо перед ртом. Человек сохраняет эту позу не только пока говорит, но и пока слушает — человек играет со своими партнерами в «кошки-мышки», пока те не дают возможности раскрыть карты, тогда руки очень быстро убираются обратно на стол ладонями вверх или вниз.

Когда человек постоянно позванивает монетами в кармане, то скорее всего он очень озабочен по поводу денег или их нехватки, а может быть, нервничает и по другому поводу.

Если кто-то хочет преодолеть желание перебить собеседника, он подергивает себя за ухо . Иногда поднятие руки будет тут же понято, как прерывающий жест, и происходит маскировка. Рука поднимается дальше, доходит до мочки уха, чуть тянет за него и лишь затем возвращается вниз. Или же человек прижимает указательный

палец к сжатым губам, как бы не давая выйти словам. У тех же, кто сознательно подавляет у себя эти жесты, рука обычно поднимается на несколько сантиметров, а затем падает обратно.

Другая крайность, когда прерывают говорящего, хватая его за руки.

О нервозности говорят также: суетливость, частая перемена позы, чрезмерная жестикуляция, покусывание ногтей, отбрасывание «мешающих» волос со лба, закусывание губ, испарина, пот, быстрая речь; когда человек поправляет что-нибудь в одежде.

Жесты доверия

Человек, говорящий доверительно скорее всего не делает жестов рукой у лица — типа прикрывания рта, почесывания носа или головы и т. п. Гордая, прямая поза также показатель доверия.

Когда пальцы соединяют наподобие купола храма (соединяя только кончики пальцев), это может означать как доверительность, так и некоторое самодовольство, уверенность в своей непогрешимости, эгоистичность. Но этот жест однозначно сообщает, что человек очень уверен в том, что он говорит.

Во время исполнения жеста руки могут находиться на разной высоте. Женщины обычно соединяют пальцы на коленях в положении стоя. Руководители держат руки тем выше, чем выше их ранг (могут даже смотреть на подчиненного сквозь пальцы). Более мягкая форма этого жеста — когда руки соединены теснее. Это часто также означает доверие.

Жесты силы, уверенности в себе

Руки соединены за спиной, подбородок поднят вверх — авторитарная поза. Так часто стоят высшие руководители, полицейские, таможенники, армейские сержанты перед новобранцами.

Стабильная прямая поза «подбоченясь» (руки на бедрах) или когда руки засунуты в карманы с оставленными снаружи большими пальцами; когда активно демонстрируются тылы кистей, в то время как большие пальцы помещаются за пояс,— тоже позы осознанной силы.

Самцы животных разными способами помечают свои владения; люди часто выражают это жестами, например, небрежно забрасывают ногу на подлокотник кресла, ставят ее на выдвинутый ящик письменного стола или просто кладут ноги на стол или кресло, могут «оседлать» стул. Автолюбитель может гордо облокотиться о свой автомобиль. Владельцы любят дотрагиваться до своей собственности. Им трудно также удержаться, чтобы уходя не оглянуться еще раз на нее.

Точно так же на желаемое пространство кладутся разные

предметы (книги, газеты, куртки) в надежде, что их не уберут. В зале, когда много еще свободных мест, кладут пальто на сиденье впереди себя, чтобы никто не загораживал обзор. В лифте люди, словно боксеры, сразу расходятся по углам.

Когда человек хочет дать понять другому свое превосходство, то старается физически подняться над ним, сесть выше, когда оба сидят, или встать.

Другие жесты силы: руки закладываются за голову либо соединяются кончиками пальцев при разведении ладоней; улыбка с приопущенными бровями; глаза прикрыты веками, так что смотреть приходится при запрокинутой назад голове.

Жесты оценки

Люди, опирающиеся щекой на руку, обычно погружены в глубокое раздумье.

Жест критической оценки — подбородок опирается на ладонь, указательный палец вытягивается вдоль щеки, остальные пальцы ниже рта (позиция «подождем - посмотрим »).

Когда человек сидит на краешке стула, локти на бедрах, руки свободно свисают, то это отражение позиции «Замечательно!»

Не опущенная голова — жест внимательного слушания. Так, если у большинства слушателей в аудитории головы наклонены, значит, группа в целом не заинтересована тем материалом, который излагает учитель или лектор.

Почесывание подбородка используется, когда человек занят принятием решения. Жесты с очками (потирание очков, закусывание дужки очков и т. п.) — это пауза для размышления, обдумывания своего положения, перед тем как оказать более решительное сопротивление, требуя пояснений или ставя вопрос.

Расхаживание — попытка разрешить сложную проблему или принять трудное решение.

Пощипывание переносицы (обычно сочетается с закрытыми глазами) говорит о глубокой сосредоточенности, о напряженном раздумье.

Жесты лжи

Лгуна выдают «бегающие» глаза, отведение взгляда в сторону и книзу, частое моргание. Характерны также такие жесты, как почесывание века пальцем, прикрывание рта рукой в моменты речи и растирание ладонью затылка.

Когда человек врет, у него возникает ощущение пересыхания рта, отсюда частое сглатывание слюны, облизывание губ (не путать с настоящей жаждой!)

Если внимательно присмотреться, то можно заметить усиленную пульсацию крови в венах рук или артериях шеи, слабую или сильную дрожь в мышцах тела (пальцах, фрагментах лица), судорожные движения горла. Возможны покашливание и заикание.

Жесты хорошего настроения

У человека с хорошим настроением на лице всегда улыбка (от едва заметной до сияющей), зрачки расширены.

Положительные эмоции буквально распирают, что выливается в активную жестикуляцию и повышенную общительность.

Человек расстегивает пиджак, насвистывает какую-нибудь мелодию, пускает дым от сигареты вверх.

Жесты открытости

Жест искренности и открытости — раскрытые руки ладонями вверх.

Открытость выражает и пожимание плечами, сопровождающееся жестом открытых рук.

Расстегивание пиджака во время разговора, тем более когда его снимают в вашем присутствии, говорит о том, что человек открыт и дружески к вам расположен. Замечено, что во время успешно идущих переговоров их участники расстегивают пиджаки, распрямляют ноги, передвигаются на край стула ближе к столу, который отделяет их от собеседника.

Интересно наблюдать за руками детей. Когда дети гордятся своими достижениями, они открыто показывают руки, а когда чувствуют свою вину или насторожены, прячут руки либо в карманы, либо за спину.

Жесты плохого настроения

При плохом настроении человек не идет, а волочит ноги. Его взгляд устремлен к земле, зрачки заметно сужены. Закурив, человек пускает дым от сигареты вниз. Речь замедленная или он угрюмо молчит.

Жесты гнева (злости)

«Закипающий» от гнева человек сжимает кулаки или пощипывает ладони. Не курит, а «свирепо» раздавливает сигареты в пепельнице.

На лице выступают испарина, пот, иногда пятнами краснеет лицо, дыхание короткое и шумное через нос.

Чтобы сдержать себя, человек в гневе начинает пинать или грубо отбрасывать что-либо.

2.2. Мимика и жесты

Позитивными здесь будем называть проявления, означающие

направленность на коммуникатора, сконцентрированность на предмете разговора, желание взаимодействовать, готовность, согласие, восприимчивость -- открытые проявления.

Негативные -- означают закрытость, защищенность, направленность на другие объекты, нежелание взаимодействовать, враждебность, упрямство и т. п., или просто являются сигналом для усиления бдительности или влияния. Нейтральные - либо означают переходные состояния, либо могут быть направлены и в ту и в другую сторону в сочетании с другими проявлениями.

1. Голова:

позитивные:

-- повернута к вам;

-- наклон набок (ухо к плечу) - интерес, взаимодействие, оценка;

-- легкий наклон вперед (и кивок) - согласие;

нейтральные:

-- прямо без наклона;

негативные:

-- наклон вперед, взгляд исподлобья -- осуждение, отрицание, скрытость, рассерженность или смущение;

-- наклон назад - отрицание, самодовольство, заносчивость;

-- поворот в сторону - «нос воротит» (включая мгновенный поворот);

-- голова опирается на что-либо (ладонь, большой палец, предплечье) - скука.

1.1. Лоб:

позитивное:

-- вертикальные морщины лба - собранность и целеустремленность;

негативные:

-- горизонтальные морщины лба - пассивность, утомление, инертность;

-- нахмуренные брови - неприятие.

1.2. Глаза.

1.2.1. Вид взгляда:

-- деловой - распределяется между лбом и глазами;

-- социальный - между глазами и губами;

-- интимный - от глаз вниз по телу.

1.2.2. Время контакта глаз:

-- более половины времени общения:

-- если зрачки расширены - интерес, возбуждение или страх

(смотреть по другим проявлениям);

-- зрачки сужены - враждебность, вызов, негативная реакция.

-- смотрит на вас менее одной трети времени общения - отсутствие интереса или подозрительность и скрытность.

1.2.3. Раскрытие глаз:

негативные:

-- напряженный силовой взгляд - агрессия;

-- прикрытые веки - отсутствие интереса, скука, усталость, равнодушие, чувство превосходства, желание отогнать тягостное впечатление.

1.2.4. Фокус взгляда:

--нейтральное: - близкая установка - на нечто конкретное, подлежащее немедленному познанию;

--негативные: - взгляд «под нос» - недовольство и отрицание; - взгляд вдаль, «пустой взгляд» - отсутствие интереса к конкретному окружению.

1.2.5. Направление взгляда:

отведение взгляда - конкретный (не склонный к теоретизированию) человек или неудобство, стыд, подозрительность, негативизм, скрытность.

1.2.6. Форма взгляда:

позитивные:

-- искоса с улыбкой или слегка поднятыми бровями -- интерес;

негативные:

-- искоса с опущенными бровями, уголками рта или нахмуренным лбом -- подозрительность, враждебность, отрицание;

-- исподлобья (и поверх очков) -- критичность, осуждение, отрицание;

—свысока--превосходство, вы надоели, высокомерие.

1.3. Нос:

-- наморщенный - неприятие;

-- раздувшиеся ноздри - оборона, гнев;

-- дым через нос при курении - уверенность, высокомерие; если голова вниз - гнев.

1.4. Рот:

негативные:

-- расслабление рта - снижение активности личности или изумление, неожиданность, нервное потрясение;

-- сжатые губы, или говорит через зубы, почти не двигая губами -- оборона;

-- покашливание, прочищение горла -- нервозность,

неуверенность и обеспокоенность;

-- предмет во рту -- необходимость в поддержке и ободрении, безопасности; или неуверенность, опасения, внутренний конфликт; или обдумывание решения.

1.5. Подбородок:

позитивное:

-- легкая искренняя улыбка;

нейтральное:

-- вперед -- обдумывание;

негативное:

-- вверх -- самодовольство и заносчивость.

2. Руки

2.1. Ладони:

позитивные:

-- открытые (вверх) -- откровенность, честность

-- быстрое потирание -- позитивные ожидания;

негативные:

-- прячет ладони -- скрытность;

-- медленное потирание ладоней (и о ткань) -- сомнение, неуверенность, нервозность или обман;

-- рука сжата в кулак -- закрытость, волнение, нервное ожидание;

-- крепко держит что-либо -- самоконтроль, напряжение, сдерживание себя.

2.2. Рукопожатия:

позитивные:

-- партнер жмет своей ладонью вверх -- подчиненность;

-- ладонь вертикально -- равенство;

-- двумя руками -- дружелюбие, искренность (незнакомого человека можно таким образом смутить);

негативные:

-- жмет кончики пальцев или с притягиванием к себе - неуверенность;

-- своей ладонью вниз - властность, доминирование.

2.3. Курение - снятие напряжения, размышление, способ потянуть время:

позитивные:

--дым вверх - позитивный настрой, уверенность, согласие, самодовольство, превосходство;

негативные:

-- дым вниз - негативный настрой, скрытность и

подозрительность, усиление этого - дым из уголка рта вниз;

-- сигарета не докурена и затушена - хочет закончить разговор;

-- часто сбрасывает пепел - нервозность, нужно успокоить.

2.4. Жесты с очками:

нейтральные:

-- снимание, сосание дужки, протирание, надевание - обдумывание решения;

-- надевание очков - нужна дополнительная информация (если надел и уткнулся в посторонние дела - негативное);

-- отложил очки - будет заканчивать.

2.5. Пальцы:

негативные:

-- демонстрация больших пальцев рук -- превосходство;

-- показывание пальцем -- напряженность, превосходство, агрессия;

-- позванивание ключами, монетами -- нервозность;

-- трогание стула перед тем, как сесть, пощипывание ладони -- неуверенность;

-- собирание пылинок с одежды -- несогласие;

-- постукивание по стулу, верчение авторучки -- нетерпение;

-- машинальное рисование пальцем (авторучкой) по столу (бумаге) -- скука.

Мелкие жесты пальцев часто означают ослабление контакта - беспокойство, внутренний конфликт, неуверенность, опасения, несогласие, скуку.

3. Руки и голова

Хотя жесты «рука-к-голове» имеют в целом негативное значение, человек, делающий такие жесты, потенциально более склонен к взаимодействию, чем скрестивший руки и ноги:

нейтральные:

-- поглаживание, почесывание подбородка - принятие решения;

-- пощипывание переносицы, часто с закрытыми глазами - оценка, раздумье;

-- щека прислонена к сложенным в кулак пальцам, а указательный палец касается виска (рука - не опора для головы) - оценка;

негативные:

-- руки соединены за головой превосходство;

-- подбородок опирается на ладонь или большой палец, указательный палец вверх, остальные у рта или у щеки - критическая

оценка, негативное отношение;

-- прикрывание рта рукой (или руками, локти стоят на столе) -- подозрительность, скрытность, от сомнения до лжи;

-- касание или потирание носа, век, уха -- отрицание, сомнение, затруднительное положение, нервозность, подозрительность, скрытость или надоело, не хочет видеть, слышать, хочет сам что-то сказать;

-- почесывание шеи пальцем -- сомнение; поглаживание ладонью -- недовольство и отрицание;

-- хлопанье себя по затылку, шее или лбу -- расстройство;

-- потирание затылка - негативное или критическое отношение к окружающим.

4. Руки впереди корпуса:

позитивные:

-- руки, прикладываемые к груди ладонями - честность и открытость;

--руки «куполом» (одноименные пальцы обеих рук касаются друг друга кончиками) -- уверенность в себе, твердое решение, доверительность, или самодовольство;

-- руки тесно соединены (ладонь одной охватывает тыльную сторону кисти другой руки, полусжатой в кулак, как бы стыкуясь в сустав) --уверенность и доверие;

негативные:

-- руки впереди тела (поправляет рукава, часы, Или держит что-то двумя руками) - взволнованность и нервозность, их сокрытие;

-- одна рука держит другую за кисть, запястье, локоть (чем выше, тем сильнее состояние) -- неуверенность в себе, попытка вернуть эмоциональное спокойствие; некоторый страх;

-- сцепленные (переплетенные) пальцы рук -- разочарование и желание скрыть свое отрицательное отношение (чем выше, тем сильнее --сидя за столом);

-- плотно сжатые руки (ладонь прижата к ладони -- имитация рукопожатия) -- напряженность, подавленность;

-- скрещенные на груди руки -- негативное отношение, попытка отгородиться от ситуации, защита; если еще кисти в кулаках - враждебность, агрессия; если с демонстрацией больших пальцев - с оттенком превосходства, уверенность, самообладание;

-- скрещенные руки охватывают плечи выше локтя -- сдерживание негативных ощущений.

5. Руки по бокам:

нейтральные:

--поднятые плечи - открытость, непонимание или защита;

-- руки на бедрах, на пояс, или на коленях -- готовность;

негативные:

-- руки (одна) на поясе и пиджак застегнут -- расстройство;

-- руки на пояс, сжатые кулаки и широко расставленные ноги -- агрессивность; то же с большими пальцами за пояс (в карманы);

-- локти прижаты к ребрам -- дискомфорт, желание занять поменьше места;

-- руки в карманах (одна) -- нежелание участвовать,подозрительность и скрытость; если большие пальцы снаружи - доминирование;

-- опирается на стол широко расставленными руками - готовность;

-- опирается на что-либо рукой - равнодушие, беспечность, враждебность.

6. Руки за спиной:

--рука обхватывает другую за кисть - уверенность и превосходство; если еще подбородок вверх - абсолютное превосходство;

--рука обхватывает другую в области запястья, локтя - расстройство, попытка взять себя в руки; если сильно сжимает - самоконтроль.

7. Корпус:

--пиджак расстегнут - взаимодействие, застегнут - отгороженность;

--наклон корпуса: вперед - интерес, покорность или давление; прямо - уверенность или волнение, нервное ожидание при напряженной позе; назад - отрицание, неприятие; вбок к опоре -- отстранение или удобство;

поворот корпуса показывает направленность партнера: к вам - позитивный знак; в другую сторону - что-то другое интересует больше, или отрицание, подозрение, скрытность.

8. Ноги

Носок ноги (и колено ноги, на которой сидит, или которая сверху при скрещенных ногах) показывают направление, интересующее партнера - на привлекающего человека или в сторону выхода:

позитивные:

-- партнер сидя, не собираясь вставать, распрямляет ноги - открывается;

нейтральные:

-- постукивание ногами по полу или быстрое покачивание ступней - нетерпение; - сидя ноги и ступни вместе - напряженность,

волнение, нервное ожидание;

негативные:

-- нога (ноги) на столе, подлокотнике кресла, ящике стола - равнодушие, беспечность, превосходство, враждебность;

-- скрещенные ноги стоя: одна нога прямая, другая либо согнута и стоит на носке, либо тоже прямая и заступила за первую - замкнутость, напряженность, неуверенность;

-- сидя, «нога-на-ногу» - взволнованность, сдержанность или защита, отрицание; возможно, удобство;

-- сидя, нога в «четверку» (щиколотка одной лежит на колене или бедре другой) - активность, соперничество; если еще руки держат ногу - упрямство, твердость;

-- сидя, ноги пересекаются в щиколотках под стулом - сдерживание негативных эмоций, страх или взволнованность, самоконтроль; готовность сказать что-то важное, скрытность; возможно, сдерживание агрессии.

2.3. Чтение жестов

Понимаете ли вы других людей? В ходе длительного общения или сразу, с первого взгляда? Большинство людей оценивают окружающих не только по их словам и поступкам, но и по внешности. Еще никаких слов не произнесено, никаких поступков не совершено, а мнение о человеке уже сложилось.

На основе чего рождается неприязнь или симпатия к человеку, которого мы первый раз видим? На основе сигналов тела — невербального (бессловесного) языка. Этому языку почти нигде не учат, за исключением разве что психологов и разведчиков. Но разве умение правильно понимать телодвижения другого человека нужно только представителям этих профессий!

Каждый жест человека — это как слово в языке. Читая жесты, мы осуществляем обратную связь, которая играет главную роль в процессе взаимодействия. «Бессловесная» обратная связь может предупредить о том, что необходимо изменить поведение, сделать что-либо для достижения нужного вам результата в общении с конкретным собеседником.

Жесты собеседника могут также насторожить своей агрессивностью (жесты наркоманов, бывших заключенных, асоциальных типов, психически неуравновешенных людей), в этом случае желательно как можно быстрее прервать контакт под благовидным предлогом. Ведь нередко люди высказывают одно, а думают совсем другое, поэтому очень важно понимать их истинное

состояние.

Согласно научным данным при передаче информации лишь семь процентов ее сообщается посредством слов (вербально), около тридцати процентов выражается звучанием голоса (тональностями, интонацией) и более шестидесяти процентов идет по невербальным каналам (взгляд, жесты, мимика, поза, походка, временно-пространственная организация общения).

Для правильного понимания говорящего оценивать произносимое желательно в неразрывной связи слов и пантомимики, не исключая, впрочем, манеры поведения, одежды, косметики, прически и других «сопроводителей» общения (которые, в идеале, должны соответствовать ситуации и не вызывать отрицательных эмоций своей неуместностью).

Партнер, предлагая какой-нибудь план, почесывает при этом голову — он неуверен в своих словах или его мучает перхоть? У юноши при разговоре с девушкой расширены зрачки — он получает удовольствие от общения с ней или это признак увлечения кокаином? Правильный ответ можно получить, приглядевшись к одежде (на пиджаке могут быть следы перхоти) или к рукам юноши — их периодическое дрожание укажет на наркомана.

Многие люди взвешивают свои слова и контролируют мимику, однако человек способен следить одновременно не более чем за двумя-тремя реакциями. Благодаря такой «утечке информации» при наличии соответствующих знаний и опыта имеется возможность выявлять те чувства и стремления, которые ваш собеседник предпочел бы утаить.

Оценивая персональную экспрессию, в учет берут не только индивидуальные врожденные различия, но и влияние национальных традиций, воспитания и среды. Значительно отчетливее, чем у мужчин, просматриваются наличествующие эмоции у женщин, которые довольно часто (но не всегда) легко читаемы. Читая сигналы тела, нужно учитывать также настроение собеседника и его психологический тип (например, холерику гораздо труднее скрывать свои чувства, чем флегматику).

Интересен и такой психологический факт. Эмоциями человека повелевает правое полушарие мозга, а логикой и речью — левое. К тому же каждое из этих полушарий координирует свою, всегда разноименную сторону тела. Поэтому все то, что человек старается продемонстрировать другим, отображается на правой половине его тела, а то, что он в реальности переживает, — на левой.

Пытаясь понять и оценить человека, мы прежде всего

обращаем внимание на его лицо. Наблюдая за движениями мышц лица, можно делать первые, достаточно верные, психологические выводы.

К примеру, когда человек видит или думает о чем-то, что побуждает его к смеху, он иннервирует смеховые мышцы, которые тянут углы рта назад-вверх. При этом мышца-антагонист из состояния покоя растягивается также назад-вверх.

Когда обусловливающий улыбку иннервационный ток прекращается, первые мышцы расслабляются, а треугольная оттягивает уголки рта в исходное положение. Если же человек, наоборот, видит или думает о чем-то, что его злит или расстраивает, то иннервируется треугольная мышца, и все происходит в обратном порядке. Следовательно, у тех, кто много смеется, смеховые мышцы усиливаются и оттягивают уголки рта в состоянии покоя немного назад-вверх.

Мышцы-антагонисты, напротив, слабеют. А у угрюмых людей, которые очень редко улыбаются, смеховые мышцы атрофируются, и усиленно развивается треугольная мышца, Следовательно, уголки рта у таких людей и в состоянии покоя оттягиваются вниз. По этому внешнему признаку и можно различить жизнерадостно-веселого человека от ворчуна или брюзги.,

Сигналы глаз

Глаза могут передавать самые тонкие нюансы настроения. Достаточно вспомнить примеры из художественной литературы: горящий взгляд, холодный взгляд, ранящий взгляд, добрый, мудрый, равнодушный. Однако — и это научный факт — глаза не выражают никаких эмоций!

Что же получается: ошибалось столько людей? Книги и легенды врут? Не совсем так. Само по себе глазное яблоко действительно ничего не показывает. Эмоциональное воздействие глаз возникает благодаря способам их воздействия на наблюдателей (продолжительность взгляда, величина раскрытия век, прищуривание) и мимике лица (мелкие движения мышц, которые позволяют послать почти любое сообщение).

Полностью раскрытые глаза говорят об исключительно открытой натуре с повышенной чувственной восприимчивостью и готовностью к духовному, интеллектуальному восприятию (человек живет, в мире представлений и образов), а также об общем интересе.

Такие глаза бывают у мечтательных детей и у мошенников, которые таким «невинным» взглядом вызывают доверие к себе. Полностью раскрытые глаза выражают открытость в случае доверия, проявления наивности, особенно у детей. Но и бесцеремонное

разглядывание другого человека частично также относится сюда: нахал навязчиво ловит взгляд другого, избегая всего, что может отвлечь.

Прикрытые, «занавешенные» глаза (потупленный взгляд): верхнее веко более или менее расслабленно свисает вниз и закрывает верхнюю часть глаза. Такие глаза свидетельствуют о равнодушии, апатии, вялости, эмоциональной ослабленности, отчаянии и надменности.

Человек с большим самомнением (надутый, пренебрежительный) как бы говорит таким положением век, что для него не представляет никакого интереса смотреть на мир или на собеседника нормально раскрытыми глазами.

Окружающее касается его лишь частично. Именно при данном выражении глаз важно учитывать и прочие сигналы: взгляд сверху, оттянутые назад уголки рта, горизонтальные складки на лбу, улыбка или смех одной стороной рта, губы почти совсем закрытые, лицо повернуто в сторону. Предостережение от ошибочных суждений: при параличе мышцы (ишозисе) полное раскрывание глаз невозможно!

При малой напряженности, приоткрытом рте, склоненной голове — душевная вялость и тупость, равнодушие, слабость побуждений, покорность. При склоненной набок голове прикрытые глаза могут отражать полную сексуальную самоотдачу партнеру. Если человек сильно утомлен, вплоть до истощения, то он тоже прикрывает плаза. Также потупленный взгляд бывает и при явной скуке.

Вытаращенные (раскрытые сверх нормы) глаза говорят о том, что человек бессознательно хочет воспринять больше, чем обычно, информации, чтобы не ускользнуло даже самое мельчайшее. Нередко наряду с вытаращенными глазами отмечается и раскрытый рот. Эта поза выдает стремление ничего не упустить, все органы чувств приведены в оптимальную готовность к восприятию.

Глаза могут распахнуться при удивлении, неожиданности, озадаченности, удивленном восхищении (например, у детей при виде новогодней елки или при неожиданной встрече с другом на улице); в момент наивысшей радости (например, при решающем голе в напряженном футбольном матче) или испуга, ужаса (например, у зрителей при прыжках канатоходца).

На какое-то время человек может застыть с вытаращенными глазами при шоке. Огромное любопытство и напряженное ожидание также заставляют «глазеть», «смотреть, открыв рот».

Распахнутые глаза могут быть у простодушных людей при неспособности понять, полной наивности, абсолютной

беспомощности; при пришедшем вдруг понимании: «Ага!», «Вот где собака зарыта».

Иногда с широко раскрытыми глазами ждут ответа после 'Поставленного вопроса: «Скажите же, наконец, я жду!»

Прищуренные (суженные) глаза. Такое положение глаз может быть вынужденной мерой защиты и вызываться воздействием болезненных раздражителей: ярким светом, едким дымом, попавшим в глаза инородным телом или веществом (например, мыльной пеной). Кроме того, прищуренные глаза служат выражением общего дискомфорта, например, физической боли, неприятных мыслей, следствия какого-то неприятного чувства.

Прищуривают глаза близорукие (за исключением сильной близорукости), снявшие или потерявшие свои очки. При этом зрительные оси пересекаются в точке, на которую направлен взгляд.

Такой взгляд возможен при наблюдении: отчетливо сконцентрированное на одной точке пристальное наблюдение. Если взгляд еще и боковой, то это признак коварства, хитрости.

Суженный взгляд это также высокая степень духовной концентрации на чем-то совершенно определенном, взгляд в одну воображаемую точку в бесконечности. Но может быть и критической переработкой какой-либо мысли с переходом ее в духовную суженность, самоограниченность, чрезмерную критику, черствость и возникающие на этой основе недоброжелательность и отрицание.

Суженный взгляд бывает при воспоминании о прошлых переживаниях, особенно при неожиданном вопросе. В этом случае человек мыслями переносится в свое прошлое, пытаясь все вспомнить, и тут же устремляет суженный взгляд в бесконечность, наклонив голову.

Прищуривание одного глаза, подмигивание используют в основном для тайного изъяснения с кем-либо. Когда прищуривание происходит с меньшим напряжением, это воспринимается как кокетство, особенно если при этом голова склоняется набок и на губах появляется соответствующая улыбка. «Подмигивание», одна из форм прищуривания одного глаза, служит для установления тайного взаимопонимания.

Такое прищуривание типично для лукавых, шельмоватых, тщеславных, навязчиво-нахальных людей, а также для мошенников. Но бывает, что подмигиванием, человек дает понять другому, что видит его насквозь, что разгадал его хитрость: делается подмигивание, а затем твердый, часто боковой, взгляд на другого.

Глаза, закрытые без напряжения. Во время сна, при желании

не воспринимать больше никаких впечатлений глаза закрываются без особого напряжения. Тем самым выражается самоизоляция от внешних воздействий и уход в себя с целью тщательного обдумывания. Тот, кто закрыл глаза, не хочет, чтобы его беспокоили.

Может быть, он раздумывает (во время слушания доклада, при серьезном разговоре), а может быть, просто хочет получить наслаждение (например, на концерте, в сауне). Непринужденное закрывание глаз может быть использовано для подачи сигнала: незаметное выражение согласия или понимания, иногда соединенное с лишь чуть обозначенным кивком головой.

Мигание — это подчеркнуто вынужденная реакция на воздействие инородного тела или отражение таких психических процессов, как негативная причастность к чему-либо, неуверенность, смущенность, нечистая совесть, нервозность.

Взгляд прищуренными (приоткрытыми) глазами. Такой взгляд производит неприятное, колючее, холодное впечатление. Выражает недоверчивый контроль, навязчивость и в какой-то мере агрессивность. Таит в себе негативные намерения, коварство или угрозу. Собственный взгляд при этом прямолинейно испытующ, а приоткрытое веко затрудняет партнеру получить желаемую информацию. Прибегая к такому взгляду, хотят выяснить намерения других и в то же время скрыть свои.

Весьма информативны зрачки глаз. В зависимости от изменения у человека настроения, отношения к собеседнику или к ситуации изменяются и его зрачки. При сильном волнении, влюбленности зрачки начинают увеличиваться, при негативном отношении — сужаться. Глаза превращаются в бусинки, взгляд становится змеиным.

Торговцы, внимательно наблюдая за глазами потенциального покупателя, всегда могут с уверенностью сказать, купит ли он данный товар — заинтересованность в покупке выдают расширенные зрачки.

Увеличение зрачков отражает также получение удовольствия от общения, получаемой информации, музыки, пищи; при сильном страдании и боли; при употреблении некоторых лекарств и наркотиков. Сужение зрачков говорит о накатывании раздражения, ненависти, о неприятии чего-либо; о пристрастии к морфию и героину.

Сумбурные движения зрачков говорят о том, что человек пьян, и чем больше таких движений, тем человек пьянее.

Но самым важным в методике управления глазом является взгляд. Взглядом часто можно возвысить или уничтожить другого

человека. В зависимости от направления и движения взгляды бывают:

Прямой. Такой взгляд больше всего подходит для установления зрительного контакта с симпатичными вам людьми. В человеческих взаимоотношениях этот взгляд свидетельствует о заинтересованности и уважительном отношении, в особенности если лицо полностью обращено в сторону партнера. В случае взаимного поворота друг к другу лиц взгляды встречаются на приблизительно одинаковой высоте.

Это говорит о том, что собеседники общаются как бы на одном уровне, признавая, себя равноправными партнерами. Прямой взгляд широко открытых глаз прямо в лицо другого человека свидетельствует о готовности откровенного и прямого общения, без всяких тайных причин и запасных вариантов. Прямой взгляд сигнализирует о порядочности, уверенности в себе и прямом характере.

Сверху вниз. Такой взгляд может быть обусловлен разным ростом собеседников или разницей в занимаемых ими позах. Если откинута голова, то прямой взгляд увеличивает расстояние между партнерами и придает хозяину взгляда чувство превосходства, а тому, на кого смотрят,— чувство неуверенности. Он может возникать из-за высокомерия, гордости, стремления властвовать, заносчивости и презрения.

Снизу. Такой взгляд может быть обусловлен невысоким ростом, соответствующей позой или опущенной головой. Тот, кто чувствует себя слабее, будет стремиться занять такое положение, при котором возможен прямой взгляд.

Взгляд снизу, обусловленный напряженно нагнутой головой (при напряженном рте), выражает позу упрямого сдержанного подчинения или агрессивную готовность к борьбе или к действиям. Взгляд снизу при малой напряженности и согнутой спине выражает подчиненность, покорность, услужливость.

Взгляд в небо. При нормальной посадке головы глазные яблоки повернуты вверх. В соответствующих условиях и при расслабленности в лице «небесный взгляд» выражает глубокие религиозные размышления, восхищение, погруженность в этические, высокие мысли. При заметной напряженности в лице — это позирование: попытка изобразить религиозные размышления или приверженность высоким этическим идеалам для достижения эгоистических целей. Часто наблюдается у функционеров всех религиозных организаций и у политиков.

Косой взгляд может быть направлен как сверху, так и снизу. В

первом случае он выражает снисходительность и презрение, во втором говорит об угодничестве. Косой взгляд бросают так, чтобы не попасться при этом. Уклончивый взгляд можно считать своего рода переходным элементом между прямым и косым.

Уклончивый взгляд часто наблюдается в тех случаях, когда не хотят устанавливать зрительный контакт с другим человеком.

Уклоняющийся взгляд всегда уходит, убегает из-за чувства слабости, неуверенности из-за боязливости, слишком большой скромности или робости, какого-либо чувства вины. Типично при знакомствах, когда твердый взгляд одного никак не может поймать глаза другого. Или же — опускание глаз во время разговора, чтобы сделать невозможным контакт глаз.

Косой взгляд служит также для тайного наблюдения. Прямой взгляд, полный разворот лица, слишком явно демонстрировал бы, чем вызван интерес. При склоненной набок голове ввести в заблуждение гораздо легче.

Если вы попадаетесь, то взгляд можно отвести, не меняя положения головы. Подлинный смысл этого взгляда выдают мимика, положение тела, напряжение. Косой взгляд часто используется во время разговоров по телефону, чтобы можно было сильнее сконцентрироваться на том, о чем идет речь.

Взгляд сбоку, углами глаз, делает возможным контакт глаз с партнером в то время, как лицо более или менее отвернуто от него. Взгляд сбоку может выражать дистанцию, скепсис, недоверие, быть средством незаметного тайного наблюдения активного рода. Особенно это заметно при беззаботном выражении лица или, наоборот, неподвижности его черт.

При широко раскрытых глазах взгляд сбоку отражает тайный, скрываемый страх; при нормально открытых глазах — это критическая оценка, тайное любопытство, скрываемая готовность к действиям; при суженном взгляде — недоверие, настороженность, угрозу, недовольство («злой взгляд»), нехорошие эгоцентрические намерения, особенно при сильном напряжении; при поднятой с одной стороны брови и горизонтальных складках — своеволие, резкое отклонение авторитетов из-за неуверенности, порождающее враждебность, или из-за непомерного самомнения с отрицающим все пренебрежением.

Взгляд искоса через плечо демонстрирует пренебрежение, презрение, презрительность.

Надо заметить, что трактовка будет неправильной, если взгляд сбоку — следствие некоторых ревматических заболеваний мышц шеи

или тугоухости, при которой ухо держится ближе к говорящему.

Блуждающий взгляд (при полной обращенности лица к партнеру) сверху вниз, или снизу вверх, или во все стороны бывает при восхищении красивыми вещами, произведениями искусства природой и красивыми женщинами.

Если взгляд блуждает вертикально по поверхности лица, наблюдается прямолинейное поднимание и опускание головы вверх-вниз, то это сигнализирует о повышенном интересе. В сочетании с улыбкой такой взгляд означает восхищение.

Если взгляд сопровождается целенаправленно «прохладной» мимикой, тогда создается впечатление трезвого взвешивания, оценки, даже обиды (пренебрежительный взгляд на человека сверху вниз, усиленный издаваемым звуком типа «пф»: «смерить кого-нибудь взглядом»). Блуждающий взгляд появляется при внимательно-критическом рассматривании предмета, например при принятии решения, покупке.

Фиксированный взгляд. При фиксированном взгляде в большинстве случаев наблюдается сужение круговой мышцы и концентрированное напряжение мимики. Такой взгляд, направленный на собеседника, выражает осознание собственной силы, происходящее из витальных глубин, и воздействия («смотреть фактам в лицо»), обычно неосознанно-критическое рассмотрение других. У людей, выступающих перед аудиторией, наблюдается фиксация взгляда на какой-нибудь точке в пространстве.

Если фиксированный взгляд слишком твердый, прямой и одновременно суженный, то он означает бесцеремонность, скрытность, чайные намерения (в том числе и недобрые), агрессивность (взгляд человека, «прошедшего огонь и воду» — демонстративно показываемая открытость; глаза направлены твердо на партнера, голова и верхняя часть тела откинуты назад: защита при готовности к нападению, особенно при напряженности в посадке головы и мимике), критическое испытание, основанное на дистанцировании и недоверии, проницательность.

Хорошо известен «холодный», «пронизывающий» взгляд многих прокуроров и криминалистов, бесцеремонный и навязчивый взгляд мужчин по отношению к практически беззащитной женщине.

Взгляд направлен в неопределенную даль: мысли и интересы его хозяина сконцентрированы на далеком (непосредственно-конкретном) содержании, чаще это спекулятивное мышление. Такой взгляд может также выражать задумчивость, раздумье.

Взгляд «сквозь» глаза партнера — это вызывающее не

замечание партнера, сквозь которого смотрят, как сквозь воздух, подчеркнутое неуважение. Такой взгляд некорректен, наиболее сильно выводит другого человека из равновесия, как правило, вызывая агрессивную реакцию.

Если взгляд направлен мимо партнера на какую-либо фиксированную точку в пространстве, то это направленность на себя, впечатление от разговора с самим собой, нехватка связей с окружающими людьми.

Попеременный контакт глаза в глаза (который сохраняется обоими партнерами) означает попеременное подтверждение внимания — оба стоят на одинаковой ступени взаимного уважения и доверия,— полную открытость и свободное выражение всех негативных или рискованных мест или просто чистое знание, которое не нуждается в скрытности.

Это хорошо видно в совершенно открытом взгляде детей и влюбленных (двое погружают свои взоры друг в друга, растворяются друг в друге).

Неопределенный взгляд говорит о недостатке ясности в целях, недостатке твердости и постоянства. Безостановочное движение типично также для пьяных и некоторых психических больных.

Спокойный взгляд характеризует уравновешенного человека, который вполне сознательно спокойно отдается поступающим впечатлениям. Вялый спокойный взгляд отражает несколько заторможенную реакцию на (оптические) раздражители. Типично при помутнении сознания у бодрствующих людей.

Живой взгляд может означать (при оживленно движущееся голове) очень сильное любопытство или заинтересованность, вплоть до двигательной активности; скрытое наблюдение (при спокойно держащейся голове, взгляд из уголков глаз), нередко встречается у женщин, входящих в незнакомую квартиру, чтобы ее тут же оценить.

Беспокойный взгляд (при характерном вращении глаз, часто после контрольного взгляда) — это посылаемое украдкой сообщение, что ситуация невыносимо скучна. Беспокойный взгляд может сигнализировать о повышенной возбудимости и непостоянстве.

Слишком быстрые, торопливые движения глаз, постоянно меняющих свое выражение — это уже болезненная чувствительность и возбудимость (в основе которых неопределенное чувство угрозы), когда все идет кувырком и человек теряет голову.

Сигналы мимики

Весьма выразительны в мимической палитре губы и брови. Только они могут подтвердить или опровергнуть то или иное

впечатление от взгляда собеседника.

О решительности и настойчивости свидетельствуют:

--плотно сжатые губы и стиснутые зубы;

--об интенсивном собирании всех телесных сил до последней мышцы, о защите в форме вспышки гнева или злобной ярости (наблюдается, например, во время рукопашного боя на войне) говорят щелеобразно в обе стороны растянутые губы, сжатые и обнаженные зубы, одновременно с этим шипящее дыхание «ш-ш-ш»;

--на переживаемую приятную сентиментальность и наивное тщеславие указывают губы, плотно прижатые к зубам и друг к другу, закрывающие таким образом рот (язык прилегает к зубам, уголки рта слегка приподнимаются);

--при оценивании, дегустации, экспертизе губы вытянуты вперед (они могут быть открыты или закрыты).

Когда человек протестует против чего-либо, то выдвигает губы вперед с легким (может быть, лишь обозначенным) подниманием уголков рта, рот слегка приоткрыт. Это легко узнается из ситуации — «строить гримасу», «дуться», у женщин — «надуть губки». Эта гримаса возникает при отталкивании материнской груди сытым младенцем.

Подобная же форма губ и у плюющих взрослых. Часто сопровождается сердитыми, широко открытыми круглыми глазами и протестующим звуком типа «ну-у». Гримаса выражает также неприязнь, упрямство, досаду.

При сильном удивлении рот открывается максимально. При внутреннем сопротивлении этому движение «повисает» на полпути: получается гримаса ошеломления. Часто сопровождается выпученными глазами, которые, не понимая, смотрят на причину удивления.

Чтобы избежать поспешных проявлений, человек прикусывает губы или язык. Это бывает при неожиданностях, особенно когда человек болеет и на мгновение становится беспомощным, но не хочет пребывать далее в состоянии этой беспомощности, то есть принципиально владеет собой.

При предвкушении, вызываемом представлением, возможно облизывание губ. Язык проводится вдоль края губ почти играючи, но при этом — задумчивый взгляд. Если рот при этом остается закрытым, то язык проходит вдоль зубов, что можно видеть по щекам, добавляется доля самообладания (скрытой активности).

Нередко можно наблюдать сопровождающие движения языка при каждом движении рук, делающих замысловатую работу (написание букв первоклассником, вдевание нитки в иголку

взрослыми). У взрослых этот особо осторожный подход с большим включением чувств, напоминает детей, у которых рациональное мышление еще не организовало обычные рамки для движения тела.

Особое значение имеет положение уголков губ. Ч. Дарвин говорил, что опущенные книзу уголки губ — это рудимент плача (треугольная мышца оттягивает уголки рта вниз). Как бы человек ни пытался изображать веселость, но опущенные уголки губ все равно . выдадут его, будут свидетельствовать о безрадостном состоянии, печали, разочаровании и болезненном отказе от чего-то.

Нередко опущенные уголки губ — отражение негативной жизненной установки, может характеризоваться как «у него вытянулось лицо».

Если уголки рта оттянуты вниз с напряжением, то это активная поза обесценивания, недооценивания чего-либо, отвращения, издевки, зависти, недоброжелательности, занудства, скепсиса, иронии и угрюмости.

Если искривляется один уголок рта, что сопровождается временной асимметрией лица, то это выражение иронической усмешки.

Рот— самая подвижная часть лица. Он — центр любой улыбки и всякой боли. Губы, выпяченные вперед, можно расценивать как сигнал враждебности, а если они поджаты, то это уже символ ухода в себя, производящий скорее впечатление испуга.

Если поджатые губы напряжены, сжаты, то так выражается бессильный гнев.

Если рот искажается во время разговора (или смеха) и чередование движений дисгармонично, то это выражение негативных стремлений даже в том случае, если все остальные сигналы носят положительный характер и лицо кажется дружелюбным. Фиксированно скривленный в одну сторону рот (когда это не вызвано состоянием здоровья) говорит о склонности данного человека к издевательскому и презрительному отношению.

Подергивание и дрожание рта является сигналом тревоги, предупреждением о повышенной нервозности.

Скрежетание зубами без видимого внешнего повода выражает общее напряжение и перенапряжение.

Выдвинутый вперед подбородок атавистически объясняется как облегчение использования клыков у пралюдей. Выражает насилие и жестокость. Часто наблюдается и у цивилизованных людей, когда они в опасной ситуации (живо представляя ее себе или уже находясь в ней) решаются на рискованный поступок.

Особенно предательская вещь — смех. В смехе может выявиться глупость, пошлость, презрение, ненависть, насмешка, злорадство, смущение, фальшь и т. п. Предположительно улыбка возникла из угрожающего жеста — «оскала зубов». Существует множество видов улыбок, у людей же, которые много улыбаются или смеются, со временем лицо вообще приобретает улыбающееся, дружелюбное выражение.

Чем свободнее и непринужденнее кажется нам улыбка, тем в большей степени она является выражением наивной, чистой радости. При нормальной улыбке губы плотно прилегают к зубному ряду, и их уголки немного отодвигаются назад. Если улыбка вынужденная, деланная — она неожиданно возникает и так же неожиданно исчезает, из-за этого скрываемые за ней лицемерные намерения становятся очевидными.

К улыбкам «по заказу» относится также и улыбка смущения. Она тоже неорганична. Это вымученная улыбка, которая нередко используется в качестве компенсации, например при выражении сочувствия. Приторную улыбку можно установить по чуть более заметному растяжению губ.

Если при улыбке губы остаются сомкнутыми в довольно напряженном состоянии, то это уже усмешка. Напряжение может сигнализировать как о внимании, так и о тенденции к господству. Сжатые губы выражают отстраненность. Нередко усмешка содержит в себе и ехидное выражение. В таком случае она превращается в мимическое выражение радости по поводу того, что должно держаться в тайне.

Гримаса улыбки — *усмешка.* По такой улыбке можно судить о том, что перед вами наглец, мерзавец или провоцирующий коварный человек. Может быть кривая улыбка, когда только один из уголков рта либо приподнимается, либо опускается, что является проявлением состояние внутреннего разлада.

Кривая улыбка дает возможность скрыть подлинное мнение за напускным дружелюбием (например, когда начальник или уважаемое лицо рассказывает какой-нибудь анекдот, и сотрудникам из вежливости приходится смеяться).

Для выражения различных чувств человек активно использует брови. При помощи мышц лба брови можно просто подтянуть вверх, а опустить брови можно, используя сжимающую мышцу глаз. Наморщенные брови обычно выражают напряжение, критику, неудовольствие, гнев, бешенство и потрясение. Брови в виде выпуклого полумесяца выражают в определенных ситуациях

удивление, недоумение, а в других в сочетании с улыбкой — радость, удовольствие.

Нос — часть лица, мало подверженная изменениям, однако малозаметные движения носа, если они многократно повторяются, изменяют выражение лица и даже могут изменить форму носа. Если между носом и ртом образуются две небольшие характерные складки, то человек испытывает сильное неудовольствие.

Наморщивание носа — составная часть реакции на горечь. При частом повторении ведет к появлению «страдальческой складки»: из-за частого поднимания крыльев носа верхний конец носогубной складки глубоко врезается в уголки носа. Выражает недовольство, неприятное ощущение, противоречивость, душевную боль, отвращение. Нередко бывает у пассивных и женственных людей.

Раздувание крыльев носа может означать интенсивное вдыхание запаха, а также возбуждение или ярость (обеспечивается большой приток воздуха). Раздувают крылья носа и темпераментные люди с сильными и продолжительными чувствами, выражая свое возбуждение.

Если носогубная складка, идущая от уголков носа к линии рта, заметно глубока и одинаково глубока на всем протяжении, то это — результат интенсивного постоянного напряжения мускулатуры при речи, смехе и т. п. Она говорит о жизненной силе и выносливости.

Следует обращать внимание и на то, какое общее впечатление производит мимика того или иного человека. Очень подвижная мимика свидетельствует об оживленности и быстрой сменяемости восприятия впечатлений и внутренних переживаний, о легкой возбудимости от внешних раздражителей. Такая возбудимость может достигать маниакальных размеров.

Малоподвижная мимика отражает постоянство душевных процессов. Она свидетельствует о редко изменяющемся устойчивом настроении, характеризует человека как спокойного, постоянного, рассудительного, надежного, уравновешенного.

Монотонность мимики и редкая смена ее форм при медлительности поведения и слабой напряженности говорит о психическом однообразии и о слабой импульсивности. Причиной этого могут явиться: монотонные душевные состояния, скука, печаль, равнодушие, отупение, эмоциональная бедность, меланхолия, депрессивный ступор.

Когда мимические процессы состоят из множества отдельных выражений, типа «холодные глаза и смеющийся рот», то анализ возможен только при наблюдении за каждым отдельным выражением

и его сочетаемостью с другими.

Основную часть науки о бессловесном языке составляет изучение жестикуляции — выразительных движений головой, рукой или кистью, которые совершают с целью общения и которые могут сопровождать размышление или состояние.

Встречаются два человека, жмут друг другу руки и — получают информацию: манера протягивать руку говорит не только о характере человека, но и о его отношении к партнеру, к общению. Рассмотрим ситуацию, когда со стороны партнера твердое рукопожатие.

Если партнер дает руку твердо, но при этом как-то ласково-галантно, то он тверд, знает, что хочет, но может приспосабливаться к другим людям и ситуациям.

Если дает руку твердо, но в рукопожатии есть что-то застывшее, то он тверд, знает, что хочет, но в критических ситуациях требует приспособления лишь от других.

Если дает руку твердо, но держит как свою собственность, и надо слегка дернуть руку, чтобы освободиться от захвата, то такой человек тверд, знает, что хочет, но хочет много, и то, что попало ему в руки, не выпустит!

Крепкое рукопожатие присуще мужчинам. А как пожимают руку женщины? Это особенно важно для женщин-бизнесменов, чья работа связана с людьми. Женщинам приходится вырабатывать твердое рукопожатие, в том числе и для защиты от мужчин, по привычке демонстрирующих им «мужское рукопожатие».

Женщина, которая выражает искреннее сочувствие или просто симпатизирует другой женщине, не пожимает рук. Она мягко берет ее руки в свои и с соответствующим выражением лица выражает свое сочувствие (или симпатию).

Жестикуляция рук

В зависимости от положения рук изменяется значение жестов. Если ладони раскрыты вверх, то выражают просьбу (вспомните протянутые руки нищих): выпрямленные ладони движутся снизу вперед-вверх, при этом верхняя часть тела и голова становятся ниже.

В соответствии со степенью напряженности и мимическим сопровождением возникает множество вариантов жеста — от боязливости до настойчивости.

Такое положение кисти руки является также жестом открытого изложения и передачи чего-либо (жест ораторов, политиков). Чем дальше руки с повернутыми вверх кистями протянуты вперед, тем выше степень требовательности.

Открытые ладони ведутся медленно сверху вперед-вниз, по

кривой линии — жест дарения, добровольной отдачи («протянуть открытую руку»). При этом часто руки разводятся в стороны. Жест может применяться также при изложении мыслей и соображений. Это же движение в резкой форме производится тогда, когда что-то бросается партнеру.

При сомкнутых пальцах увеличенная плоскость ладони как бы усиливает призыв что-либо положить в нее. Если пальцы чуть согнуты таким образом, что возникает подобие чаши, то требование (приглашение) что-нибудь вложить в нее дополнительно символически усиливается.

Большую по размерам чашу и соответственно выражение позы повышенного ожидания можно получить, используя две руки. При этом края ладоней могут смыкаться друг с другом. Такие вытянутые, с повернутыми вверх и слегка согнутыми ладонями кисти рук можно часто наблюдать у выступающих перед публикой, приглашающих ее к одобрению своего выступления.

Показ ладоней и позитивная оценка такого образа действий могут быть обоснованы и с позиций исторического развития. Тот, кто показывает ладони, как бы говорит: «Я иду без оружия и с мирными намерениями».

Если же руки подняты при этом вверх, то на войне или в подобных ситуациях — это жест сдачи (руки вверх!).

Когда ладони поднятых рук обращены вперед, к партнеру (при напряжении рук и вытянутых пальцах), то это жест активной защиты («прочь от меня, я не хочу иметь с этим никакого дела!») при одновременном отчетливом движении вперед: «Убирайся!».

Движение руки (или рук) наружу ладонями к себе, когда оно слабое и медленное и идет сверху вниз, означает отречение, смирение, отдачу. При этом высоко поднятые плечи только подчеркивают беспомощность.

Когда же движение резкое, от себя наружу, то человек требует от партнера оставить его в покое, хотя такой жест может быть и символическим отбрасыванием в сторону какой-то неприятной мысли, как отмахиваются от надоевшей мухи.

Если выпрямленная ладонь ребром вниз решительно опускается один или несколько раз, то становится как бы инструментом, которым наносят удар, в том числе при символическом разрушении (разрешении) проблем, запутанных мыслей и социальных отношений.

При положении кистей рук ладонями вниз действие их направлено на то, чтобы или задавить ростки чего-то

пробивающегося вверх (при этом вся верхняя часть тела часто слегка приподнимается вверх) — например, призыв к порядку, или защититься от чего-то неприятного.

При слегка напряженном исполнении это представляет собой предостерегающе-осмотрительный жест и выражает потребность «сдержать» настроение, взять его под контроль.

Когда мы сжимаем пальцы в кулак, то сгибаем их к середине ладони. Это направленное вовнутрь движение производится с ощутимым напряжением. Поэтому можно сделать вывод о том, что происходит активный процесс волеизъявления, в ходе которого человек как бы отворачивается от внешнего мира и обращается к собственному «Я».

Но кулак — это и своего рода оружие. В положении «кулак» кисть руки складывается до своих минимальных размеров. Означает ли поза со сжатыми кулаками концентрацию или агрессию, следует устанавливать по сопровождающей ее мимике.

Разжатые кисти рук, когда из них что-нибудь выскальзывает, демонстрируют, что они неспособны более удерживать это. Подобным образом выражается нерешительность. Вместе с бессильно свисающими руками и опущенными плечами складывается впечатление болезненного отречения от чего-либо, скепсиса или отчаяния. Если кисть руки разжимается в бурном порыве и в окончательном положении пальцы растопырены, это выражает жесткое и презрительное отношение.

Когда рука что-то берет или делает движение в этом направлении, этот жест означает стремление ухватить что-либо телесное, материальное (нередко признак жадности, мыслей о материальном обладании), символическое желание уяснить, что же это такое (желание не потерять мысль), и не упустить свой шанс.

Жест опосредованного, духовного захватывания: у людей с живым мышлением, но внешней заторможенностью, когда они ищут подходящее слово, или как знак усилий по наглядному, пластическому представлению. Из-за чувства беспомощности или страха угрозы также хочется за что-то ухватиться. За край пиджака, пуговицу, локоть другой руки, за другую руку — это помогает «взять себя в руки».

Руки, заложенные за спину, свидетельствуют о том, что их владелец не хочет никого беспокоить. Так выражается выжидательное (сдержанное) поведение. Заложив руки за спину, вы как бы на некоторое время или вообще хотите отрешиться от мирской суеты. Поза смущения, робости, затруднительного положения, боязливости

(при этом всегда наблюдается некоторое напряжение).

Данная поза, сохраняемая длительное время, часто наблюдается у сдержанных, пассивных и склонных к созерцанию людей. Если эта поза кратковременна, то может выражать задумчивость, случающуюся и у активных людей, или кратковременное стеснение, а также самоуверенные ожидания у людей, осознающих свое значение и превосходство (например, милиционер на углу улицы, учитель в своем классе, лидер в своей группе).

Если руки (или одна рука) спрятаны в карманы, то это компенсационная нагрузка при желании скрыть или преодолеть в себе внутреннюю неуверенность. Часто — подчеркнуто неформальное, «легкое» поведение для сознательного ускорения и развития контакта. Если во время разговора руки убираются в карманы ненапряженно (или подчеркнуто вяло) — это демонстрация скуки, потери интереса, невежливый жест.

Если руки убираются резко и с последующей напряженностью в области плечи-шея-руки, то так прорывается активная оппозиционность, враждебная установка, подготовка к нападению, особенно при соответствующем выражении глаз и рта. У собеседника может (и должно) возникнуть чувство опасности.

Потирание рук означает, что человек находится во власти приятных, удовлетворяющих его мыслей. Часто наблюдается у активных предпринимателей, когда они в хорошем настроении, у любящих поесть — в ожидании обеда. Потирают руки и в переживаниях после удачного свершения дела: «Ну мы им показали!»

Сильный удар ладонями или костяшками пальцев по столу бывает при удивлении, нежелании, гневе: «Ну это уж слишком!», «Достаточно!» Чем больше напряженность, тем больше готовности к действиям взрывного типа.

Руки, закрывающие лицо или часть его,— желание скрыть, спрятать, утаить свое состояние; задумчивость, глубокая печаль или затруднение. Потирание руками лба — стирание нехороших мыслей и разглаживание морщин, если движение медленное и задумчивое — концентрация на размышлениях.

Если кто-то *смеется «в ладошку»,* это значит, что он не хочет, чтобы смех заметили. Лицо закрывают при чувстве смущения либо стыда. Бывает и инстинктивное поднимание рук к лицу, чтобы защититься.

Количество жестов «рука — лицо» заметно возрастает, когда кто-нибудь лжет или пытается солгать. Вот типичные движения при этом: поглаживание подбородка, прикрытие рта, касание носа,

потирание щеки, касание или поглаживание волос на голове, потягивание за мочку уха, потирание или почесывание бровей, сжимание губ.

Прикладывание одной или обеих рук к ушам служит для увеличения ушных раковин, чтобы уловить побольше акустических сигналов. И, наоборот, прижатие одной или обеих рук к ушам — чтобы скрыться от шума. Символическое зажатие ушей ладонями может также означать стремление перебить возражающего вам человека, как бы говоря: «Не желаю слушать, что ты говоришь».

Прикосновение к носу в большинстве случаев знак смущения человека, застигнутого врасплох, или боязни оказаться застигнутым врасплох. Примечательно, что касание носа и ложь или попытка солгать очень часто происходят одновременно. Касание носа происходит преимущественно в стрессовых ситуациях, то есть когда мысли не соответствуют внешне сохраняемому спокойствию.

Тянущаяся ко рту рука, как правило, свидетельствует о тенденции к сдержанности. Бессознательно хотят что-то скрыть, обычно то или иное выражение лица. Наряду с этим прикосновение к губам может также являться символом поисков нежности. Это особо подчеркивается тем, что костяшки пальцев или сами пальцы прикасаются к губам.

Если взрослый человек *кладет палец в рот или прикладывает его к уголку рта (усеченный вариант данного жеста),* то это своеобразный возврат в раннее детство (при частом повторении значит, что еще не произошло окончательного разграничения функций органов чувств). То же, когда в рот берут шариковые ручки, карандаши, дужки очков и другие схожие предметы.

Подобное предположение не следует делать лишь в том случае, если наблюдаются дополнительные симптомы концентрации внимания. Так выражаются, например, неожиданность, замешательство, удивление, несообразительность, наивность, растерянность. Тот, кто ведет себя таким образом, рассчитывает, что ситуация прояснится сама собой.

Если *вытянутый указательный палец кладется на краешек губ*, это намек на неуверенность и беспомощность, человек ищет помощи.

Когда *рука подносится к глазам (к лицу),* то этот жест означает отвращение, боль, но в то же время и примитивность. Потирание глаз (или ушей) — выражение неловкости, досады или легкой робости.

Прикасание кисти руки ко лбу сбоку отгораживает (экранирует) от нежелательных раздражителей. Это жест концентрации.

Вытянутый указательный палец, касающийся виска, служит знаком того, что человек спятил или у него гайки разболтались. В первом случае кончик указательного пальца слегка постукивает по виску, а во втором — указательный палец совершает круговые движения. В обоих случаях мы имеем дело с оскорбительным жестом.

Раскрытая ладонь гладит что-нибудь, приятное на ощупь (мягкий материал, котенка, свое тело) — человек ведет образ жизни, наполненный тонкими чувствами и наслаждениями, имеет мягкий нрав. Наблюдается почти исключительно у культурных людей, нередко встречается у женщин. Если поглаживается свое тело, то человек любит себя, наслаждается собой (особенно при прикрытых глазах и расслабленной посадке головы).

Жестикуляция тела

Плечи используются главным образом для выделения и уточнения прочих сигналов. Они могут находиться в следующих положениях:

Поднятые плечи — при этом слегка сутулая спина, более или менее склоненная голова, «втянутая» в плечи,— отражают хронический страх (например, родителей, супруга, хулиганов), запуганность, беспомощность, «ощетиненность», а также нервозность, идущую из эмоциональных глубин неуверенности, боязливость (при слабом напряжении).

Свободно опущенные плечи (шея открыта) — сигнал наступившего чувства уверенности, внутренней свободы, владения ситуацией.

Попеременное поднимание и опускание плеч — выражение сомнения и задумчивости, раздумья, скепсиса, изменений в плане защиты. Поднимание и опускание плеча с одной стороны говорит «не знаю» с подчеркнутым чувством сожаления.

Отведенные назад плечи выставляют вперед грудь, чтобы продемонстрировать предприимчивость, силу и мужество; нередко переоценка себя.

Провисающие вперед плечи говорят о том, что человек проваливается сам в себя в отчаянии и слабости; выражают подавленность, покорность, комплекс неполноценности, «жалкий вид». Страх и ужас заставляют человека выставлять плечи вперед для уменьшения площади, открытой для нападения.

Поза, когда руки упираются в бедра, демонстрирует твердость, уверенность, стабильность, превосходство. Во время спора острые локти торчат в стороны, как оружие (притязания на большое пространство). У детей и военного начальства руки, упирающиеся в бедра, выражают вызов, браваду от наивной до злобной формы.

Такая поза может быть сверхкомпенсацией скрываемого чувства слабости или смущения (особенно при широко расставленных ногах и оттянутой назад или приподнятой голове).

Руки поддерживают верхнюю часть туловища, опираясь о что-либо (стол, спинку стула, низкую трибуну и т. д.) — это поддерживающее верхнюю часть тела движение характерно для тех, кто слабо стоит на ногах. Может также выражать стремление к духовной опоре при внутренней неуверенности.

Голова имеет особое значение в динамичном языке тела. Многочисленные выразительные модели поведения проявляются, например, в том, что для улучшения восприятия голова выдвигается вперед, в целях обороны — отводится назад, при уклонении от чего-то — в сторону, а при сближении — склоняется вперед.

Голова, свисающая без напряжения; в просторечии в этом случае говорят, что человек «голову повесил». Таким образом выражаются безволие, апатия, безнадежность. При отсутствии напряжения затылочной мышцы голова падает на грудь.

Склоненная голова (при обращенном вниз взгляде) — показатель подчинения. Если такой наклон головы используется при приветствии, то это вежливость, символическое подчинение. В сочетании с поклоном так выражается отказ от проявления своей воли. Обычный кивок головой означает молчаливое одобрение, согласие.

Взгляд исподлобья при склоненной голове сигнализирует о готовности к борьбе, агрессивности, выдает чувство радости от пребывания в оппозиции и упрямство. Если взгляд направлен слегка в сторону, то возможны коварство или же осознании своей вины.

Таким же образом осуществляется наблюдение, полное ожидания, или скрываемый поиск слабых мест у другого. Склоненная голова может сигнализировать и о задумчивости. В сочетании с широко раскрытыми глазами, расслабленными мышцами шеи и положением глаз, когда зрительные оси почти параллельны друг другу, проявляется состояние, когда человек «напал на какой-то след».

«Пустой» взгляд, уставленный при этом в какую-то определенную точку, выражает смущение, стеснение, стыд, плохие знания, неуверенность в себе. При этом часто «собачий», с признанием вины, взгляд снизу вверх. Твердое ведении взгляда говорит о скрытности, незаметном подглядывании снизу.

Поднятая голова обычно у внутренне свободного и уверенного в себе человека. Поднятие головы выражает чувство собственного достоинства, готовность приступить к какому-либо делу, полную

открытость и внимание к окружающему миру из-за интенсивных отношений с ним. Нередко с выпрямлением головы сопряжен глубокий вдох.

Если голова поднимается слишком высоко, то тем самым выражается гордая неприступность и заносчивость, а также критическая бдительность (взгляд сверху дает критическую дистанцию).

Если прежде прямо державшаяся голова медленно скользит назад, в расслабленную позу, и остается там (то есть вяло откидывается назад), то это говорит о том, что человек пребывает во власти воспоминаний или удовольствий, испытываемых при наслаждении тем или иным видом искусства.

Стремление к покою, мечтательное отношение к жизни, леность, мягкотелость. Данная поза говорит также и о беззащитной отдаче во власть другому человеку. Появление при этом смеха может трансформировать отдачу в наигранность или выражать беспомощность.

Запрокидывание головы назад в большинстве случаев возникает как реакция на соответствующий раздражитель. Так демонстрируется смелость, например, артистами цирка, когда они собираются забраться на верхнюю трапецию. В сочетании с пронзительным взглядом откидывание головы производит впечатление наглости, вызова, а при повороте всего корпуса в сторону партнера — навязчивости.

Чем порывистее совершается движение, тем больше в нем заключено нервного возбуждения, что может выражать решительный протест и оскорбление чести или чувства собственного достоинства. При спокойном варианте исполнения можно сделать вывод о чувстве превосходства, мужественности или готовности к деятельности. Так же может быть выражено безмолвное приглашение или немой вопрос (уточнит соответствующая мимика).

Выставленная вперед голова (особенно при сконцентрированном взгляде) свидетельствует о наличии интереса, напряженного внимания (глаза и уши подносятся еще ближе к партнеру). Может быть как позитивная, так и негативная (до враждебности) установка. Голова, выставленная вперед, при угрожающем поведении словно бы демонстрирует: «Я воспринимаю все, но не боюсь тебя».

Поворот головы. Полный поворот головы и обращение лица к партнеру (со взглядом прямо на него и легком напряжении) свидетельствует о заинтересованности, выражаемой без всякой сдержанности или каких-либо задних мыслей, о внутреннем принятии другого, свободном выражении своих чувств, о готовности к соответствующим действиям.

При неполном повороте головы не все лицо обращено к

партнеру, зрительный контакт устанавливается при помощи взгляда, направленного из уголков глаз, наискосок, что сигнализирует о заинтересованности человека. При сдержанном проявлении интереса поворот головы замедляется. Создается впечатление, что данный объект или партнер не достоин того, чтобы поворачиваться к нему всем лицом. Поэтому такое поведение воспринимается как оскорбительное.

Отворачивание головы от партнера свидетельствует о том, что заинтересованность в чем-либо отпала, интерес угас. Быстрота и степень напряженности выполняемого движения дают довольно важную дополнительную информацию. Если отворачивание продиктовано гневом, то в нем всегда заключено сильное напряжение. Отворачивание головы в сторону может выражать также чувство превосходства, а если лишь на мгновение, то — мгновенное самостоятельное обдумывание.

При варианте исполнения из стороны в сторону отворачивание головы превращается в отрицательный сигнал, имеет значения: *«Нет, я не могу», «Я не знаю» и «Нет, не буду».* Качание головой из стороны в сторону на всем протяжении (без напряжения; часто бывает при слегка приподнятых плечах и опущенных уголках рта) показывает нерешительность, в основе которой скепсис и осторожность.

Позы и движения

Теперь переходим к рассмотрению других жестов: жестов, выполняемых при помощи ног, корпуса тела; проанализируем осанку, походку, различные стойки и способы посадки.

В общих чертах можно сказать, что многие движения верхней части туловища интерпретируются в их взаимосвязи с дыханием. Происходящее при глубоком вдохе увеличение размеров верхней части туловища приводит к нарастанию силы и предприимчивости.

Мы говорим, что человек задается, когда он хвастливо выпячивает грудь, угрожающе наступает на кого-либо всей грудью или ведет себя так, чтобы привлечь к себе внимание. По аналогии с этим сужение грудной клетки объясняется выдыханием воздуха — параллельно происходит спад чувства силы и собственного достоинства. Человек замыкается в себе, не может найти выхода из сложившейся ситуации.

Если «замыкание» становится долговременной позой для верхней части туловища, то можно утверждать, что человеку присущи слабость, боязливость, уныние и пассивность.

Сигналы верхней части туловища расшифровываются следующим образом: если она наклонена вперед, то это свидетельствует о

сближении, интересе или, наоборот, о запланированной активности, нападении. Отведенная назад верхняя часть туловища свидетельствует об отсутствии интереса (или занятости своими мыслями), об отступлении или «бегстве».

Нижнюю часть туловища, где расположены многие важные органы, в случае угрозы мы защищаем всеми имеющимися в нашем распоряжении средствами, например коленями, руками или кистями рук. Мы наклоняем верхнюю часть туловища вперед или напрягаем мышцы живота, втягиваем живот в себя. Если такое поведение действительно представляет собой защиту, то можно говорить о боязливости, озабоченности и испуге человека.

То, каким образом ведет себя нижняя часть туловища, приобретает дополнительное значение в связи с сексуальностью. По той простой причине, что в нижней части туловища расположены половые органы, таз представляет собой самую интимную зону человека. Эта область демонстрируется неохотно, а если уж и демонстрируется, то с однозначным смыслом.

В большинстве случаев, характеризуя внутренние качества человека, мы обращаем внимание и на то, насколько уверенно он «стоит на ногах». Дзен-буддизм говорит, что «центр земли» человека расположен в его животе. Французский философ и социолог Эмиль Дюркгейм утверждал, что у западного человека центр тяжести, смещен вверх, например в грудь или даже в голову.

Поэтому человек становится настолько неустойчивым, что его можно стронуть с места малейшим толчком, легко ввергнуть в состояние неуверенности малейшим психическим «ударом»; человек не стоит «на земле обеими ногами» ни в физическом, ни в психологическом смысле. Оптимальная поза для тела — когда «оно висит на скелете», когда тело для сохранения прямой осанки в любых ситуациях (стояние, ходьба, сидение) не проводит лишней мускульной работы.

Чем больше приходится напрягать мышцы для сохранения позы, тем эта поза неувереннее и утомительнее, поскольку человек не расслабляется. А так как телесные и душевно-духовные процессы постоянно оказывают влияние друг на друга, то это означает, что человек в таком состоянии также напряжен и душевно.

Внешняя поза западного человека отражает и его внутреннюю позицию: человек направляет свое внимание на вещи, которые он может использовать, и стремится к вещам, которыми он может обладать.

По словам А. Лоуэна, *«везде, где налицо коренная неуверенность в нижней половине тела, индивид компенсирует ее тем,*

что руками и глазами держится за объективную действительность». Например, худые и слабые ноги при мощном торсе говорят о том, что кажущаяся уверенность, активность и сила верхней половины тела компенсировали слабость нижней половины.

Итак, о чем говорят сигналы тела, когда мы стоим?

Давно подмечено, что, чем прямее выглядит человек внешне, тем ровнее он и внутренне. Такой человек не кажется ни неуверенным (наклон вперед), ни заносчивым (прогиб назад). Но нужно быть осторожными в такой прямолинейной оценке.

Например, у большинства очень полных людей преобладает поза, когда они подаются вперед, так как не хотят казаться посматривающими на людей «сверху вниз». Точно так же некоторые люди маленького роста стараются прогибаться назад, чтобы им не приходилось постоянно задирать голову вверх. Только совокупность нескольких сигналов тела может дать правильный ответ.

К примеру, обратим внимание на открытость или закрытость позы. Прежде всего имеется в виду область шеи и груди. Живые существа в момент опасности всегда стараются защитить свою сонную артерию. Человек делает то же самое: он поднимает плечи или втягивает голову. Смотря по обстоятельствам, он дополнительно прикрывается руками или каким-нибудь предметом (сумкой, папкой для бумаг, игрушкой и т. п.), который он использует в качестве щита.

Прямую осанку можно назвать открытой: она выявляет не только открытость человека по отношению к окружающему, но и внутреннюю позицию, которая позволяет действовать так, как того требуют обстоятельства. Таким образом, это еще и гибкая позиция! Но опять-таки эту позу надо воспринимать только вместе с другими сигналами, например, с тем, как кто-то на нас посмотрел (или не посмотрел).

Следует обращать внимание и на то, насколько свободно стоит человек. Бывают люди, которым непременно нужно на что-то облокотиться (например, некоторым учителям или ораторам — о стол о трибуну).

Другие, наоборот, не пользуются этим, даже если есть такая возможность. Надо заметить, что иногда даже уверенные и крепко стоящие на ногах люди все же чувствуют потребность прислониться. Если свободная или несвободная поза для человека — обычная, то можно предположить, что она отражает его внутреннюю позицию. Рассмотрим некоторые виды.

Если у человека *неподвижная, застывшая стойка* (при сильной напряженности), то это показатель твердости, упрямства, плохой

приспособляемости, негибкого самоутверждения.

Если у человека твердая стойка, но есть некоторая расслабленность, и *вес тела перенесен ка одну ногу,* а другая — лишь подпорка, то это выдает человека подвижного, с живыми реакциями, гибкого, приспособляемого, непринужденного и бдительного. Но уже чувствуется определенная нехватка устойчивости, которая становится заметной при более сильных нагрузках.

Покачивание, приподнимание на носки, постоянное резкое поднимание корпуса — это подготовка активного движения вперед, готовность к борьбе. Но может быть и агрессивной установкой или просто заносчивостью.

Частая смена опорной ноги говорит об отсутствии твердой точки опоры («легко опрокинуть»), недостатке твердости и дисциплинированности, мягкости, стремлении к удобству, ненадежности, боязливости, внушаемости и даже детской наивности при соответствующих симптомах. Из уст человека могут вылетать громкие слова о его самостоятельности и твердой точке зрения, но переступание при этом с одной ноги на другую выдает его с головой. Присуще многим политикам.

Когда человек *широко ставит ноги,* он пытается самоутвердиться (компенсация чувства неполноценности) или угрожает. Такой человек имеет большие притязания, высокую самооценку. При заметно повернутых наружу носках ног и чванливой походке выявляется большое самомнение, самодовольство, самоуверенность и тщеславие. Если при этом выпячивается живот и отклоняется назад верхняя часть тела (ходьба вразвалку), то причиной может быть и абсолютная наивность человека.

Почти все, сказанное о том, как мы стоим, справедливо и в отношении того, как мы ходим. Но движущееся тело подает и дополнительные сигналы. Идет ли человек целеустремленно?

Плавные ли, гибкие, подвижные его движения или скованные, судорожные? Направление взгляда идущего человека тоже очень многое говорит о нем самом. Так, экстраверт (человек, психологически ориентированный вовне) смотрит вперед: и на дорогу, по которой идет, и на все интересное, что встречается вокруг.

В то же время интроверт (человек, ориентированный внутрь) смотрит больше в себя. Он опускает голову и часто не замечает ни дороги, ни препятствий, ни других людей.

Оценивать человека можно по тому, как он ставит ногу. Некоторые идут так, словно идут на ходулях — выставляют коленки впереди всего тела и ставят ногу полной ступней (что говорит о

повышенной осмотрительности или неуверенности).

Точно так же шел бы солдат по минному полю или человек, когда он боится натолкнуться на что-нибудь в темноте. Другие стремительно ходят на цыпочках, как бы вбирая в себя пространство. Так ходят люди, имеющие перед собой ясную цель или вечно спешащие.

По тому, как человек ходит вдвоем или в группе, можно определить, эгоистичен он или внимателен к людям. Внимательный человек корректирует свою скорость с другими, постоянно обращает внимание, не отстали ли спутники, поддерживает под руку в случае необходимости.

Походка человека — явное свидетельство его психологического состояния (но может отражать еще статус, пол, возраст). Меняется состояние — меняется и походка. Навстречу к любимой или радостному событию мы буквально летим, после удара судьбы еле волочим ноги, пытаясь услужить — двигаемся торопливо, став «большой шишкой» — двигаемся величаво.

У самодовольных, заносчивых людей руки двигаются подчеркнуто энергично, ноги как деревянные, подбородок высоко поднят, а вся походка несколько принужденная, с неосознаваемым расчетом произвести впечатление. Подчиненные семенят за лидером, как утята за уткой. Когда у человека нет конкретной цели, он медленно бредет, когда цель появляется — шаги учащаются и становятся шире. В темноте по походке можно определить: мужчина идет или женщина (у мужчин более широкие, размашистые шаги, чем у женщин).

В зависимости от ритма движений походка бывает различной.

Ритмичная (напряжение и расслабление сменяются ритмично, движения плавно перетекают друг в друга) — отражает хорошее настроение, готовность к действиям. Типична для гуляющих, для многих молодых девушек и высокомерно-беззаботных людей, которые часто ходят такой ритмично-покачивающейся походкой для своего удовольствия.

Равномерная (преобладание напряжения, прямолинейности, верхняя часть тела наклонена вперед) — отражает волевое стремление к цели. Пример равномерной походки — подтянутый армейский маршевый шаг.

С нарушениями в ритмичности («запинающиеся», прерванные на половине движения, спотыкания, заминки и т. п.) — человек наполовину «в себе» или не совсем «в себе», его побуждению противостоят какие-то силы, отсюда раздвоенность и отсутствие уверенности. Такая походка выражает замешательство, задумчивость,

нехватку внутренней свободы, робость (например, ученик, не выучивший урок, идет к доске), угнетенное настроение.

Важнейшими признаками походки являются: скорость, величина шагов, степень напряжения, связанные с ходьбой движения тела, постановка носков. Учитывается и влияние обуви, особенно у женщин. Быстрота походки зависит от темперамента и силы побуждений. Широкие шаги — у деловитых, непринужденных, целеустремленных людей.

Короткие, маленькие — у осторожных, расчетливых, сдержанных, приспособляемых людей, у интровертов. Заметно мелкие и при этом быстрые шаги — у взволнованных или боязливых людей (бессознательно хотят уклониться, уступить дорогу любой опасности).

Подчеркнуто широкая я медленная походка— желание выставиться напоказ, действия с пафосом. Сильные и тяжелые движения всегда должны демонстрировать окружающим силу и значение личности.

Расслабленная походка выражает отсутствие интереса, безразличие, отвращение к принуждению и ответственности, а у многих молодых людей незрелость, недостаток самодисциплины или снобизм.

Типичная походка — совершенно свободная постановка ног без всякой форсированное, спокойные и упругие движения при выпрямленном корпусе, надежном равновесии, не быстро и не медленно, не напряженно и не расслабленно, не слишком большие и не слишком маленькие шаги. Так ходит спокойный, уверенный в себе человек — истинная личность, которая знает, что она хочет, и не нуждается в рекламировании своей ценности форсированными движениями.

Раскачивающаяся походка. Если при ходьбе раскачивается верхняя часть корпуса (при каждом шаге поворачивается то одно, то другое плечо) и подчеркнуто демонстративный характер каждого шага, то так рекламируют себя «силачи», которые совсем не настолько витально и мышечно сильны, как хотят показать.

У самоуверенных и наивно-инстинктивных людей ритмически сильная походка, немного раскачивающаяся вперед-назад, у самовлюбленных людей раскачиваются плечи в резонанс. Раскачивание бедер при ходьбе (часто у девушек и у молодых женщин) — проявление эффективности, кокетливости.

Шаркающая «провисающая» походка (тяжеловатые, расплывающиеся движения) — выражение отказа от волевых усилий и стремлений, вялости, медлительности, лени.

Тяжеловесная «гордая» походка (с налетом театральности, с противоречиями типа: медленная ходьба, но маленькие шаги; верхняя

часть тела держится слишком прямо, но отсутствует или нарушен ритм) присуща высокомерным, самовлюбленным людям, переоценивающим себя.

Неестественная походка. Угловатая, деревянная походка (напряженность в ногах, тело не может естественно раскачиваться) выражает зажатость, недостаток контактов или жизненных сил, робость, неспособность к свободному проявлению.

Неестественно порывистая походка (подчеркнуто большие и быстрые шаги, сразу заметное размахивание руками вперед-назад) — демонстрация подлинной или мнимой активности. Постоянное приподнимание вверх на напряженных носках ног бывает у людей, которые стремятся вверх, ведомые идеалом, сильной потребностью, чувством превосходства (особенно интеллектуального).

Дистанция общения

В будничной жизни в интимной зоне человека могут оказаться не только те, кого он подпускает к себе добровольно, но и люди, вторгающиеся туда самовольно. Любой человек с трудом переносит, когда кто-нибудь без разрешения на то дотрагивается до него.

Каждый человек желает сам определять, с кем он хочет быть в «интимных» отношениях, а с кем нет. Поэтому тот, кто перешагивает его границу безопасности, руководствуясь только собственным желанием, возбуждает в человеке очень сильные отрицательные чувства, вплоть до отвращения. Однозначно — тот, кто не уважает интимной зоны другого, одновременно не уважает и его как личность.

К сожалению, многие люди, и особенно начальники, продавцы, работники сферы обслуживания, воспитатели, учителя, члены семьи или близкие друзья постоянно вторгаются в интимную зону других людей: подчиненных, покупателей, клиентов, родных, друзей. Некоторые матери считают себя вправе постоянно ощупывать руками своих детей, хотя те всем телом выражают протест.

А по какому праву учителя дотрагиваются до учеников, которых хотят приблизить к себе? Конечно, многие ученики рады такому жесту, другие же страдают от вторжения в их личную зону, но не осмеливаются об этом сказать, хотя язык их тела однозначно «говорит» о неприятии такого отношения.

Нередко человеку демонстрируют свое неуважение к нему именно вторжением в его личную зону. Сознательное вторжение в личную зону другого является стратегией следственных работников, когда они хотят заставить подследственного «расколоться». Почти в каждом детективном фильме можно наблюдать такие сцены.

Так же и люди, которые хотят «сломать» другого, используют

вторжение в его интимную зону (человек страдает от этого, а значит, психологически ослаблен!), если он, конечно, не сумеет защититься. Работники сферы обслуживания, не умея определять величину необходимой дистанции по отношению к клиенту, оскорбляют или отпугивают его своими действиями.

Например, тот же портной, перед снятием мерки должен спросить на это разрешение у клиента и только после того, как дождется ответного кивка (бессловесный сигнал), прикоснуться к клиенту.

К сожалению, многие начальники позволяют себе нарушать интимную зону своих подчиненных только на том основании, что они «начальники» (но вряд ли позволили бы такое по отношению к себе!).

Действительно, чем выше статус лица, тем большая интимная зона ему полагается, но это не значит, что у подчиненных интимная зона равна нулю. Начальник может подойти ближе к подчиненному, но только в непринужденной обстановке (в специально организованном для этого уголке, конференц-зале, на вечеринке и т. п.).

Если понаблюдать за группой незнакомых людей, то по сигналам дистанцирования можно определить, кто из присутствующих здесь главное лицо. Сначала надо выбрать некую «представительную» фигуру, а потом отметить, ей ли окружающие выделяют при общении больше всего места.

Если да, то это и есть главный, причем не формальный, а истинный. Конечно, следует учитывать и то, как подходят к нему члены группы, как смотрят на него, какие движения делают во время разговора.

Напористый или агрессивный человек склонен к буквальному расширению своих границ: он вытягивает или широко расставляет ноги, делает размашистые жесты, касаясь окружающих людей, слишком близко подходит к другим или даже специально прижимается, подталкивает.

При попытке вторжения в свою интимную зону человек обычно уклоняется всем телом или частью тела, откидывается назад, отходит, использует отгораживающие жесты, выстраивает «стену» с помощью какого-нибудь предмета, пересаживается на другое место, словесно негодует, то есть отстаивает свое пространство.

Но так ведут себя люди, недостаточно уверенные в себе, с повышенной тревожностью. Спокойный и уверенный в себе человек гораздо меньше озабочен неприкосновенностью «своих границ». Если мы вынужденно оказались притиснуты к другим (в общественном транспорте, в лифте и т. д.), то согласно неписаному «уговору» мы должны избегать встречаться с ними глазами (а не рассматривать,

тем более не пялиться), постараться замереть и не заговаривать.

Чтобы правильно «прочитать» жесты, необходимо учитывать направление, темп, размах, вариантность и переходы движений.

Когда верхняя часть тела и голова человека наклоняются вперед, то это является показателем увеличения интереса (неважно, позитивного или негативного); когда движутся назад, то это уклонение, отвоевывание дистанции, страх или реакция бегства; когда в сторону — уменьшение или полное исчезновение интереса.

При одновременном вытягивании рук ладонями вперед защита (пассивная или с выраженной готовностью к нападению) усиливается. Когда человек тянется вверх, то так проявляется его уверенная активность или самосознание (но также хвастовство, превосходство); когда вниз — скромность и смирение (но также низкая самооценка, угнетенность, подхалимство, прошение).

Когда тело как бы стягивает себя вовнутрь, то человек хочет сделаться незаметным, прячется в себя. Присуще стесняющимся, неуверенным, боящимся контактов, испытывающим страх или стыд людям (горе и депрессия сжимают сосуды, что ведет к уменьшению кровообращения, чувствительности к раздражителям и деятельности воображения).

Посмотрите, как какой-нибудь робкий абитуриент ждет результатов вступительных экзаменов: сидит, совершенно сжавшись, с тесно стоящими ногами, лежащими рядом руками и направленным в пол взглядом.

Когда тело как бы расширяется, растягивается наружу (в мир), то человек хочет обратить на себя внимание, часто у тщеславцев («гордо надутая грудь») и льстецов. Так же может выражаться радость, счастье, внутренний избыток силы и внутренняя окрыленность (сосуды расширяются, что ведет к усилению кровообращения, чувствительности к раздражителям и переживанию представлений); бывает при вздохе облегчения.

Быстрый, бойкий темп движений говорит о живом темпераменте (быстрые внутренние процессы, быстрое возбуждение, быстрые ответные реакции), оживленности, проворности, бойкости; отражает также радостное настроение.

Поспешный темп выдает взволнованного, непостоянного, торопливого или нервного человека. Спокойный и расслабленный темп — у равнодушных, обстоятельных или уравновешенных людей; часто бывает следствием чувства превосходства и завоевания доверия.

Медленный и вялый темп говорит об отсутствии темперамента, порыва, о вялости, трудности схватывания, а также о подавленном

настроении и грусти. При горячности, импульсивности — убыстряющийся темп; при разочаровании, недостатке двигающей силы, ослабевающем внутреннем импульсе — замедляющийся. У лживых мошенников и у снобов наблюдается демонстративно-расслабленный темп.

Широкие движения обычно делают «большие» люди» — спокойно, с пафосом и претензией на неукоснительное исполнение. Широкие движения выражают живое, несдерживаемое чувство (аффект), импульсивность, радостный настрой, воодушевление.

Так как широкое движение притягивает к себе внимание, его используют и те, кто желает быть замеченным: люди чванливые, хвастливые и тщеславные, а также властолюбивые и те, кто постоянно преувеличивает свое значение. Понятно, что мелкие движения вызывают противоположное впечатление.

Их предпочитают те, кто не хочет привлекать к себе внимание; к этой группе принадлежат люди непритязательные, скромные, желающие казаться меньше, чем они есть на самом деле, корректные, тактично сдержанные и внутренне чувствительные, не желающие выставлять свои чувства напоказ. Но подобное поведение может скрывать и осмотрительность, хитрый расчет, ловкость, коварство — таким образом пытаются произвести скромное, безобидное впечатление. Мелкие движения используют и пустые, слабовольные люди.

Закругленная форма протекания движений (мягкая, округленная, богатая по составу) бывает при безоблачно-беззаботном отношении к миру, естественной приспособляемости и сострадании. Неупорядоченно-резкие движения — у возбужденных, раздражительных, нервных людей; точные — у волевых, дисциплинированных, владеющих собой; «одеревеневщие» — у заторможенных, закрытых, раздвоенных личностей; скуднее и отрегулированные — у современных деловых людей, зацикленных на своем деле, когда эмоции отодвинуты на второй план.

Многообразие движений и богатство их форм говорит об открытости чувств, духовном богатстве, уравновешенности, радостном настроении; но может отражать и внутреннюю недисциплинированность, внушаемость и несамостоятельности.

Монотонные, однообразные движения говорят с бедности чувств, малой открытости, тупости или пресыщенности, а также об угнетенности. Холодный волевой человек, подавляющий чувства (игроки в покер, дипломаты, профессиональные военные, представители высшего света), исполняет их с напряжением, у него лицемерные или застывшие (замороженные) мимика и позы.

Очень много времени при общении с другими людьми мы

проводим сидя, поэтому рассмотрение того, как мы сидим, тоже представляет большой интерес.

Первая поза-- *поза бегства.* Вес тела смещен вперед, одна нога выступает на шаг вперед относительно другой, голова немного опущена, руки свободно висят между коленями. Чаще всего человек принимает такую позу, когда нездоров или неуверен в себе. Например, позу бегства можно наблюдать у людей, ожидающих приема перед кабинетом зубного врача.

Поскольку вес тела и одна нога сдвинуты вперед, это позволяет очень быстро встать и уйти. Если такую позу принял ваш партнер по бизнесу, то заранее можно сказать, что вас ждет неудача. Человек, который сидит в позе бегства, обращен внутрь себя, его заторможенный мозг препятствует полному восприятию информации извне. Воспринимается только часть информации.

Партнер не слышит вас, он весь в плену своих неприятных, агрессивных или критических мыслей. Некоторые путают позу бегства с позой интереса. Разница вот в чем: при позе бегства голова сильно наклонена вниз, и, если вы смотрите друг на друга, взгляд направлен снизу вверх (аналогично позе покорности, когда человек стоит). Резкое сгибание по причине обострения интереса происходит с поднятой головой, то есть с прямым, открытым (заинтересованным) взглядом.

Если человек внезапно меняет внешнюю позу — это всегда отражает внезапное изменение внутренней позиции, потому что каждая поза тела оказывает влияние на внутреннее состояние (и наоборот). Однако даже такая «говорящая» поза, как поза бегства, нуждается в добавочных сигналах для однозначной интерпретации. Может быть, человек согнулся просто, чтобы расслабить спинные мышцы вдруг заболевшей спины? А может быть, он захотел в туалет и ждет лишь удобного момента, чтобы выйти (де хочет, например, прерывать партнера).

Вторая поза— *открытая, гибкая.* Человек сидит прямо, но плечи расслаблены (а не как «аршин проглотил»), вес верхней части тела покоится выше пояса, ноги расположены в удобном положении параллельно друг другу, руки на коленях или на столе, взгляд направлен прямо перед собой. Человек, который так сидит, готов уступить вам место или согласиться с вами. Именно так должны сидеть ученики за партой для лучшей восприимчивости. До тех пор пока партнер по переговорам сидит именно так, он воспринимает ваши сообщения, так как ему интересен разговор или вы сами.

Третья поза— *заносчивая.* Вес тела перемещен назад, человек

прислоняется к спинке стула, положив ногу на ногу. Однако такая поза не всегда выражает заносчивость, высокомерие.

Когда люди хотят принять удобное положение, они тоже сидят, откинувшись далеко назад; положив ногу на ногу или даже высоко задрав обе ноги. Некоторые очень любят сидеть «развалившись» (в том числе и из озорства), в то время как другие даже в быту предпочитают строгую, прямую позу. Нужно учитывать всю совокупность сигналов.

Воспринимая и оценивая неожиданные изменения позы тела, помните: чтобы, например, рывком поднять вперед верхнюю часть тела, когда человек глубоко сидит в кресле, требуется значительная сила. Однако наш организм чрезвычайно экономичен и не расточает силы зря. Можно энергично и целеустремленно бежать, но нельзя энергично (то есть с большими затратами энергии) плестись.

Пока человек находится в состоянии душевного покоя, он не затрачивает много энергии, если только что-то неожиданно не привлечет его внимание и не вызовет в качестве реакции энергичный разворот тела к его источнику: А кто-то, наоборот, может внезапно утратить интерес и власть, в состояние душевного покоя, расслабиться. Понаблюдайте за своим собеседником, исходя из этого правила!

Еще один критерий для оценки позы, в которой мы сидим (справедлив только для длительных бесед). О действительном интересе человека больше, чем слова и глаза, говорит его область груди. Если человеку действительно интересен разговор, он направит на говорящего не только взгляд, но и грудь, то есть развернет тело в его сторону.

Маски

А теперь поговорим немного о масках. Нет, не о тех, которые надевают на карнавал и на Новый год. А о мускульных масках лица и тела. Человек может улыбаться целый день (клиентам, начальству, соседям, детям, родственникам), хотя на самом деле раздражен и сердит. Улыбка врастает в лицо и со временем становится маской.

Но в маскировке участвуют не только мускулы лица. Мы можем маскировать все тело. Женщины, чтобы скрывать свою сексуальную привлекательность, сдвигают ноги, когда сидят, носят лифчики, чтобы держать груди на месте. Мужчины держат себя прямо, застегивают на все пуговицы рубашки, втягивают свой живот, сдерживают слезы.

Существуют даже различные виды маскировок: для вечеринок, для работы, для похорон, для свиданий и т. д. Новички в тюрьме

отрабатывают апатичное и бесхарактерное выражение лица, зато оставшись одни, сбрасывают маску и начинают преувеличенно смеяться и ругать тюремщиков. Под старость у «маскировщиков» опускаются щеки, нахмуренные брови не разводятся, а морщины не разглаживаются. А игривое выражение лица старухи вызывает только жалость.

Прочитать жесты тех людей, которые постоянно носят маски, очень трудно. Нужно уловить момент, когда маска будет сброшена. Это обязательно рано или поздно произойдет. Когда у человека расширяется личная зона, то есть он остается один или окружающие его люди находятся на достаточно большом расстоянии, маска обычно сбрасывается. Уверенный в себе и жесткий начальник дома может превратиться в жалкого, больного, одинокого человека, а услужливый тихоня — в наглого насмешника.

Но бывают ситуации, когда маска необходима: благожелательные и ободряющие улыбки врачей, учителей, психологов, скорбные лица и скупая жестикуляция на похоронах и поминках и т. д. Если человек полностью игнорирует многие обычно принятые в обществе маски, то это может быть признаком психического расстройства или сознательным вызовом обществу или отдельным его членам. В случае психически больных это послание на языке тела является криком о помощи.

Нередко и маскировка не может прикрыть невольных действий. Напряженная ситуация заставляет людей покрываться испариной, и это невозможно скрыть. Или у людей могут начать трястись руки или дрожать ноги. Можно скрыть эти проявления волнения, положив руки в карман, присев или начав быстро двигаться. Но внимательный наблюдатель заметит эту замену.

2.4. Специфика славянских жестов

В настоящее время появилось достаточно большое количество литературы о развитии национальных культур невербального общения, в частности — американской. Однако образовался определенный дефицит литературы о национально-культурной специфике невербального общения в России.

Знание своей национально-специфической системы жестикуляции необходимо каждому культурному человеку не только для расширения культурного кругозора, но и для грамотного употребления ее в комплексе невербальных средств коммуникации. Особенно важно знание жестов, используемых в определенных ситуациях автономно от языка, как самостоятельного средства коммуникации.

Практически все славянские жесты (за исключением

ритмических и подчеркивающих) имеют три варианта связи с речью:

— жесты включаются в контекст речи;

— жесты и речь идут параллельно (причем жесты несут не связанную с речью информацию);

— автономное использование жестов, когда речь вообще не используется.

Бывает и так, что жесты выступают смыслообразующим средством, а речь их сопровождает. Знание всех ситуаций употребления, например, русских жестов особенно важно для иностранцев, изучающих русский язык.

При сопоставлении различных национальных систем жестов можно выделить три типа жестов:

— жесты-реалии, которые существуют лишь в общении одной нации;

— жесты-ареалии, которые совпадают и по форме, и по содержанию в разных культурах (например, отрицательное покачивание головой у русских и у немцев);

— эквивалентные жесты, которые схожи по форме, но различны по содержанию (например, русский жест прощания — махание кистью руки сверху вниз — арабы или японцы могут понять как приглашение подойти).

Употребление эквивалентных жестов нередко приводит к ошибочному их пониманию и переносу этого ошибочного значения на сопровождаемое жестом слово. И «знакомый» жест может дезинформировать, затруднить усвоение иностранного языка или привести к различным (смешным и опасным) недоразумениям в общении с иностранцами.

Возьмем, к примеру, широко известный русский жест одобрения и положительной оценки — поднятый большой палец. Если этот жест будет применен в общении на улице, то англичанин поймет его как знак остановки транспорта.

Другой русский жест — имитирование правой рукой движения при заводе машины, употребляемый для остановки надоевшей речи собеседника, тот же англичанин расценит как характеристику надоевшего субъекта, который слишком много говорит и всем надоел, а египтянин истолкует подобный жест как поощрение к разговору.

Постоянно опущенный взгляд во время разговора может вызвать у русских впечатление ложности сообщения, скрытности или стыдливости собеседника. А у японцев, наоборот, не принято смотреть в глаза собеседнику.

У русских «высунуть язык» — это жест поддразнивания, в

Индии — гнева, в Китае — угрозы, а у народа майя — мудрости.

Русский количественный жест, обозначающий цифру «два» — показывание двух пальцев — англичанин или американец воспримет как знак победы, если ладонь повернута к собеседнику, или как предложение интимной близости, если кисть руки повернута тыльной стороной вперед. И подобных примеров очень много.

Считается, что описательные жесты (по типу рисунков) понятны всем людям. Когда иностранцы не понимают чужого языка, они переходят на описательный жест. Однако это верно только в том случае, когда есть привычка обращать внимание на жесты и когда жест однозначен. Но из-за разницы бытовых условий разных народов их жесты, как правило, неоднозначны.

Например, русский жест «есть» (рука держит воображаемую ложку и подносится к губам) не соответствует китайскому (два пальца вытянуты, имитируя палочки, и подносятся к губам).

То есть можно с уверенностью сказать, что жест — национален. Существует даже этикет жеста. У русских, к примеру, очень невежливо показывать на что-либо, а особенно на человека, пальцем. Если нужно показать, указывают всей рукой. По русскому рукопожатию (по тому, как человек здоровается, как складывает руку, какова сила пожатия, как наклонен корпус) можно не только узнать отношение человека к тебе, но многое о его характере.

К примеру подать два пальца — это высокомерное приветствие; подать руку лодочкой — приветствие смущенного человека; долго пожимать руку, не отпуская,— проявление дружеского или фамильярного интереса к человеку и т. д.

Наблюдения психологов показывают, что русские отличаются относительной сдержанностью и употребляют примерно сорок жестов в час. За это же время разговора мексиканец делает 180 жестов, француз — 120, итальянец — 80, а финн — один жест. Для народов, мало жестикулирующих, русское общение кажется сильно насыщенным жестами.

Изображая русского героя, актеры восточных театров много и широко размахивают руками, не понимая, что размах жеста в русском языке регламентируется темпераментом, нормами поведения, полом и т. д. Надо заметить, что, жестикулируя, русские не сильно выбрасывают руки вперед и не отбрасывают их далеко от тела, но в то же время и не прижимают локти.

В отличие от жестов европейцев русские жесты практически не синхронны — жестикуляция осуществляется одной рукой (правой). Довольно часто движения руки заменяют головой, плечами.

Например, указывая направление, русские обычно делают движения в сторону головой, говоря: «Вам нужно в эту сторону», а вместо слов «не знаю» пожимают плечами.

Иностранцы не всегда правильно понимают стилистику русского жеста, то есть когда и с кем можно употреблять жест, а когда вообще не употреблять. Русская жестикуляция, мимика и поза определяются ситуацией, отношениями говорящих друг к другу и к ситуации, социальной принадлежностью говорящих. Чем человек вежливее и воспитаннее, тем более сдержан у него жест. Большая интенсивность жеста говорит о взволнованности, эмоциональности собеседника.

Если говорить о расстоянии общения, то у русских оно меньше, чем у большинства восточных народов (поэтому тем кажется, что русские «слишком быстро хотят перейти на дружескую ногу»), и больше по сравнению, например, с испанцами.

Официальная зона общения русских обычно определяется расстоянием, равным длине двух рук, протянутых для рукопожатия, а зона дружеская — длине двух согнутых в локте рук. В то время как у народов, не пользующихся рукопожатием, это расстояние намного длиннее, поскольку оно определяется поклонами. Русскими такое расстояние воспринимается как холодное.

В наше время даже если восточные народы в общении с европейцами и пользуются рукопожатием, то все равно дистанцию при этом стараются сохранить свою; в результате стоят дальше и, чтобы дотянуться до собеседника рукой, вынуждены наклоняться вперед (что выглядит для европейцев слишком подобострастно) или отодвигают назад верхнюю часть туловища (что выглядит высокомерно).

У русских при встрече женщины и мужчины приветствовать первым должен мужчина женщину, но установить расстояние общения и протягивать ли руку первой — это решает женщина. Можно приветствовать и поклоном. Однако в наше время поклоны у русских почти не употребляются — они вытеснены рукопожатием.

Довольно часто встречается приветствие, сопровождаемое небольшим наклоном корпуса вперед или наклоном головы, когда глаза направлены на собеседника (наклон головы с опущенными вниз глазами «читается» собеседником как поза виноватого в чем-то человека или как смущение).

В древности же в России поклон был широко распространен. Существовало много различных поклонов, самым вежливым был «земной» — с прижатием руки к сердцу, а затем опусканием этой руки

к полу. Земным поклоном встречали и провожали наиболее уважаемых людей; чем ниже поклон, тем больше почтения.

У русских большое значение в общении имеет взгляд. Современные этнографы условно делят все цивилизации по признаку направленности взгляда. Русский обычай предполагает смотреть прямо в глаза, этим определяется степень теплоты и откровенности в контакте.

Направленный прямо в глаза взгляд русских воспринимается многими восточными народами как невежливость, дерзость, а взгляд этих народов в сторону воспринимается русскими как стеснительность или нежелание быть искренними.

Американцы смотрят в глаза только тогда, когда хотят убедиться, правильно ли их понял собеседник, англичане во время разговора смотрят друг на друга, но специально моргают, чтобы показать, что слушают. Пристально же смотреть, как в России, в Англии — неприлично.

У русских по сравнению с восточными и многими европейскими народами намного больше развито такое средство установления контакта, как прикосновение. Русские матери водят за руку детей, влюбленные и супруги гуляют, держа друг друга за руку, под руку друг с другом ходят женщины, мужчины-друзья иногда целуются, что очень удивляет иностранцев. Хотя по сравнению с испанцами и итальянцами русские целуются мало, а по сравнению с народами Индии, Китая, Индокитая — много.

В былые времена поцелуи у русских имели различное предназначение. Поцелуй как одна из форм ласк при общении с ребенком, это понятно. Но что значат выражения «сладкий поцелуй», «сахарные уста»? Здесь обнаруживается связь между пищеварительными и половыми органами, между прикосновением и вкусом (это доказано современными сексологами).

Символика жестового общения

До сих пор в России сохраняется обычай требовать на свадьбе криками «горько!», чтобы молодые поцеловались. В мифологическом отношении поцелуй символизирует слияние человеческих душ и занимает место в одном ряду с такими способами установления искусственного родства, как смешение крови и слюны.

Поэтому поцелуй часто встречается в ситуациях, связанных с закреплением родственных отношений — при бракосочетании, кумлении или братании. Обилие ситуаций, требующих взаимных поцелуев, в этикетном общении русских людей соответствует особой

открытости русского характера. В деревне люди до сих пор целуются чаще и охотнее, чем в городе.

На «вечерках» (сборищах парней и девушек) многие игры сопровождались поцелуями или завершались ими. Случалось, что все участники «вечерки» или хоровода неоднократно перецеловывались друг с другом. Поцелуй был чем-то вроде приветствия и доказательства сердечного расположения.

Слова «поцелуй», «целовать» сохраняют отчетливую связь со словами «цел», «целый». Название поцелуя свидетельствует о том, что в нем заключено пожелание быть целым, цельным, здоровым. Характерно, что поцелуй часто сопровождался пожеланием здоровья. В русском фольклоре поцелуй — это средство разрушения колдовства и злых чар (вспомним хотя бы сказку о спящей красавице).

Для того чтобы утешить, «исцелить» ребенка, ему до сих пор целуют ушибленное место. По народным представлениям, поцелуй не только отражал взаимную симпатию и влечение, но и передавал сексуальную энергию, стимулировал плодородие и усиленный рост. На Брянщине во время первого выгона скота в поле женщины целовали пастуха, чтобы хорошо «гуляли» (спаривались) коровы.

На Руси поцелуем выражали симпатию к гостю. Всякого гостя приветствовали поцелуем жена, дочери и другие родственницы хозяина. В России этот обычай продержался до XVII века. У тех, кто пользовался особым уважением, в старину целовали руку или даже ногу. Человек, стоящий на более низкой социальной ступени, мог поцеловать человека, стоящего на более высокой ступени, в плечо, а тот, в свою очередь, мог поцеловать его в голову.

В дипломатическом церемониале важную роль играло целование государевой руки. Возможность поцеловать ее рассматривалась как величайшая честь.

В быту широко применялось крестное целование. Для клятвы мог быть использован простой нательный крестик. В православной церкви «святое целование» совершается до сих пор в пасхальную утреню.

Широко был распространен троекратный поцелуй, при котором обнимают другого человека и поворачивают голову вправо — влево — вправо. Традиционный русский поцелуй совершался, как правило, при встрече после долгой разлуки, при расставании на длительный срок или при поздравлении родственников и близких друзей.

В наше время такой поцелуй встречается очень редко. Исчезает и традиция целования руки женщинам. Целуют руки только в очень торжественных случаях в основном женщинам старшего

возраста в кругу интеллигенции. Однако в последние годы этот обычай получает распространение в кругу формирующейся политической и экономической элиты.

В России при расставании люди, как правило, взаимно прощали друг другу грехи и скрепляли это поцелуем как знаком дружеской привязанности. До сих пор, расставаясь ненадолго, говорят друг другу: «До свидания!», а расставаясь надолго или навсегда, говорят: «Прощай!».

Ежегодно следовало просить прощения друг у друга в воскресенье перед Великим постом, которое потому и называлось Прощеное воскресенье. Прощаться всегда приходили младшие к старшим, нижестоящие к вышестоящим. Придя к старшему, младший кланялся ему в ноги или же отвешивал простой поклон, говоря: *«Прости меня Христа ради, если в чем согрешил против тебя».* На это старший отвечал: *«Меня прости Христа ради».* После этого они целовались друг с другом.

Поцелуй применялся и в обрядовом акте прощания с умирающим и умершим. В XIX веке при прощании в церкви с покойником все непременно целовали его в губы. В настоящее время в церкви после отпевания родные и близкие подходят по очереди к телу, целуют умершего или просто наклоняются над ним.

У русских официальные отношения обычно предполагают только рукопожатие, но при неформальном общении они довольно часто прикасаются к собеседнику. Желая обратить на себя чье-либо внимание, прикасаются к кисти руки; если нужно сообщить что-то секретное, можно взять собеседника за локоть.

Беседуя, мужчины похлопывают друг друга по плечу и по колену, показывая тем самым свое дружеское расположение (этот жест считается фамильярным, если отношения между собеседниками неравные).

В русской традиции широко применялся такой жест, как кукиш,— его использовали как оберег от нечистой силы. Считалось, что с его помощью можно узнать ведьму. В народной медицине кукиш являлся магическим средством при лечении некоторых болезней, например «ячменя» на веке.

К больному глазу подносили кукиш со словами «глазной кукиш, на тебе шиш». Со временем кукиш поменял значение и превратился в неприличный, оскорбительный жест, не допускаемый в этикетном общении. Символика жеста вполне очевидна — это изображение соединения мужского и женского полопых органов. Показать человеку фигу — все равно, что нанести ему оскорбление.

Если же кукиш в кармане, то выражает несогласие, внутреннее сопротивление, что в конечном итоге приведет к обману и надувательству.

Еще один магический жест, сохранившийся до наших дней,— «трижды плюнуть через левое плечо». Голову поворачивают влево и делают три коротких движения губами и языком — как бы плюют. Жест выполняется, когда хотят избежать неприятностей. Например, если о чем-либо хорошо говорят и могут «сглазить», когда черная кошка переходит дорогу и т. п.

Автономное употребление жестов

У русских нередко отмечаются случаи самостоятельного употребления жестов в ситуациях колебания или поиска необходимого слова. Это так называемые поисковые жесты. Поисковые жесты бывают двух видов: «чистый» поиск слова, когда говорящий сосредоточен на выборе подходящего ситуации слова («Розги — это...— поисковый жест — такое средство для воспитания») и когда поиск с явным обращением к собеседнику в смысле «помоги».

Количество поисковых жестов увеличивается, если русский плохо говорит на каком-нибудь иностранном языке: «Let me settle my... (поисковый жест) bill (Разрешите мне расплатиться по... счету)».

Ситуации замены речи жестикуляцией отмечаются многими исследователями русского общения. Самый простой случай — это жест-реплика, например кивок головой в знак согласия; он может заменять целое высказывание. Вместо ответа на вопрос: «Как ты живешь?», показывают большой палец, то есть «Отлично». Возможны случаи употребления целых жестовых предложений.

Например, человек, беседующий с приятелем на остановке, указывает на подошедший автобус и прощально машет рукой, заменяя тем самым словесное предложение: «Пришел мой автобус, к сожалению, мне надо идти, до свидания!»

Автономное употребление жестикуляции происходит тогда, когда речевой канал коммуникации ограничен.

Причинами могут быть:

— очень большое расстояние между собеседниками, например один стоит у подножия горы, другой — на ее вершине;

— запрет на звуковую речь — обет молчания;

— незнание общего языка партнерами по коммуникации — русский турист, не знающий английского языка, только с помощью жестов может «спросить», например в Лондоне, как добраться до Тауэра;

— социально нормированные ограничения — необходимость

тишины во время просмотра кинофильма или спектакля, невозможность прерывания чужой речи — доклада, выступления президента и т. п., торжественная обстановка;

— сильный шум — слишком громкая музыка на дискотеке;

— наличие преграды, не пропускающей звуки;

— временная блокада органов речи — человек простужен и не может говорить;

— физиологические ограничения — собеседник плохо слышит или глухонемой.

Ответ жестом может носить демонстративный характер: подчеркивать обиду, нежелание продолжать разговор. К примеру, человек поворачивается к собеседнику спиной, дает ему пощечину, надувает губы, морщится, отмахивается и т. п.

Кроме того, все русские жесты-знаки могут употребляться самостоятельно как автономные носители значения. Они легко понимаются в контекст соответствующей ситуации.

Чаще других употребляется жесты приветствия, прощания, просьбы, угрозы, указательные, подзывающие, запрещающие, жесты привлечения внимания, просьбы. Самые распространенные из них — отрицательные и утвердительны кивки головой.

Ребенок пристально смотрит на баночку с вареньем, потом — на маму (как бы спрашивая: «Мама, можно мне варенья?»). Мама кивает головой в знак согласия. Или в переполненном автобусе кто-то касается плеча впереди стоящего человека («Вы выходите?»), и тот просто кивает («Да») или вертит головой («Нет»).

Иногда жест уточняет слова типа «вон там», «вот такой». В этом случае конкретизируются размер, высота, глубина, направление, место и др.

Включение жестов в речь придает речи наглядность, выразительность, а иногда и простоту, если заменяет пространное словесное объяснение одним жестом. К примеру, кто-то начинает подробно рассказывать, как здорово он вчера с друзьями отдохнул в парке, и предлагает сегодня пойти с ним, а второй отвечает только одним жестом — проводит ребром по горлу *(«Надоело это все; вот где это все у меня!»).*

В ситуациях общения сразу с несколькими собеседниками встречается параллельное использование жестов и речи (когда жесты передают самостоятельное сообщение, не связанное с тем, что передается речью в данный момент). Если кто-то разговаривает с друзьями и подходит еще один знакомый, говорящий, не прерывая беседы, приветствует его рукой.

При параллельном употреблении речи и жестикуляции русские жесты, как правило, образуют второй ряд общения. Он касается поддержания контакта.

Это сохранение определенного расположения собеседников в пространстве, удобного для зрения и слуха; жесты внимания и понимания; жесты эмоциональные и оценочные; соблюдение этикета ведения разговора и норм взаимоуважения, то есть создание необходимых условий живого и содержательного общения. Ведь невозможно представить себе разговор русских людей, при котором они бы стояли по стойке «смирно» и сухо излагали суть.

Замечено, что русские жесты нередко несколько опережают слова.

Можно выделить три способа временной связи жестов и слов:

— одновременное употребление;

— жест забегает вперед;

— жест заключает высказывание.

Время, необходимое для выполнения жеста, может также не совпадать с длительностью речи.

Разные жесты по-разному сопрягаются с речью. Ритмические движения накладываются на вполне определенные фрагменты речи и подчиняются ритму речи. Точечными, локальными могут быть изобразительные, указательные, символические и эмоциональные жесты.

Если при словах *«И это сделал — я!»* ткнуть себя пальцем в грудь, то это может означать и смелость, и уверенность в себе, и вызов, и насмешку, и просто констатацию факта; значение жеста уточняют интонация и мимика.

Очень часто к отдельному слову примыкает изобразительный жест, который вносит дополнительные сведения о предмете или экспрессивно обнажает внутреннюю форму слова: *«Мамочка, мамочка, посмотри — уже огурчик появился. Вот такусенький!»* (девочка показывает маме кончик пальца).

С местоимениями тесно связаны описательно-изобразительные и указательные жесты. Чаще всего они сочетаются с местоимениями «так» и «такой». *«Это такой, такой (руки изображают дом) большой и красивый дом!»* Иногда говорящий просто касается рукой того, на что указывает. Указательные жесты могут относиться не только к конкретному реальному предмету, но и к воображаемому, предполагаемому.

Жесты могут дополнять смысл речи; повторять, дублировать значение слов, повышая тем самым надежность сообщения; выделять

главное на фоне второстепенного; вносить коррективы в сказанное, уточнять, вплоть до придания словам совершенно нового смысла; снимать речевую неопределенность.

Нередко жестикуляция выступает в роли смыслообразующего средства, а речь является дополнительным коммуникативным средством. «У тебя сегодня чудесная прическа» (двумя руками изображаются торчащие во все стороны волосы).

Классификация жестов

Все жесты можно разделить на несколько больших групп:

— жесты-информаторы (информируют о чем-либо, подчеркивают необычные свойства предмета, обозначают предмет, намереваются удивить);

— жесты-регуляторы (выражают запрет, просьбу, требование, разрешение, вступление в контакт и т. д.);

— жесты-симптомы состояний (выражают недовольство, одобрение, радость, внимание и т. д.).

Предлагаем список наиболее распространенных русских жестов.

Жесты - информаторы

К ним относятся жесты, имитирующие какое-нибудь действие.

ИМИТАЦИЯ ДЕЙСТВИЯ С ОТСУТСТВУЮЩИМ ПРЕДМЕТОМ

— Играть на гармошке, балалайке, дудочке (движения пальцев и кистей рук, имитирующих нажимание кнопок и дырочек, перебор струн, руки держат воображаемые музыкальные инструменты).

— Причесываться расческой (поднятая правая рука сжимает расческу и двигается вдоль головы), делать пробор, заплетать косу, завязывать бант, закалывать волосы заколкой.

— Надевать фуражку, кепку, повязывать платок.

— Тесать рубанком (руки согнуты в локтях, кисти рук сжаты в кулаки и одновременно двигаются слева направо по горизонтальной поверхности на уровне пояса).

— Надавать кольцо (слегка оттопырен палец, на который должно быть надето кольцо, удерживаемое пальцами другой руки).

— Считать деньги, сдавать карты (одна рука держит деньги или карты, вторая сдает карты или перебирает купюры).

— Закидывать мешок на плечо.

— Косить косой.

— Стирать белье в корыте (тазу).

— Подпрыгивать, пытаясь схватить рукой яблоко с дерева.

— Мыть тряпкой полы.

— Подметать веником полы.

— Студить горячее блюдо или чай.

— Перевязывать рану (тряпкой, бинтом).

— Вдевать нитку в иголку.

— Протирать тряпкой зеркало, стекло, посуду.

— Нести, согнувшись, какой-нибудь тяжелый предмет.

— Рубить топором дрова.

— Пилить дерево или доску (пилой, ножовкой).

— Пить из кувшина, бутылки, блюдечка.

— Просеивать муку или крупу.

— Шить, вышивать.

— Копать лопатой землю.

— Шинковать ножом овощи.

ИМИТАЦИЯ ДЕЙСТВИЯ БЕЗ ПРЕДМЕТА

— «Сделать большие глаза» —(большим и указательным пальцем образуется круг вокруг глаза, который размыкается. Параллельно то же самое делается пальцами другой руки вокруг второго глаза.

— Изображение ходьбы — перебор указательного и среднего пальцев кисти руки, повернутой вниз.

— «Кричать вдаль» — кисти рук обхватывают рот и образуют раструб, губы вытянуты в трубочку.

— Скакать на лошади.

— Лезть по веревке вверх.

— «Плыть» — взмахи руками.

— «Умереть», «заснуть» — закрыть глаза и сложить руки на груди; склонить голову на сомкнутые ладони.

— «Танцевать» — мелкие шажки и поведение плечами; широко развести руки и пойти, слегка приседая то на одну, то на другую ногу.

— «Бежать»— размашистые движения рук, согнутых в локтях, кисти сжаты в кулаки.

— «Полет птицы» — движения вверх-вниз широко разведенных в стороны рук.

— «Как рыба в воде» — волнообразное движение кисти.

— «Приветствие встающего солнца» — поднятые вверх и слегка разведенные руки раскрытыми ладонями вперед к солнцу.

— «Поклон земле», «земной поклон»—высоко поднятая правая рука с раскрытой ладонью опускается к земле, человек делает поясной поклон.

— «Замерзнуть» — две руки согнуты в локтях, ладонью правой руки ударяют (или трут) по левому предплечью, а ладонью левой руки — по правому (как бы обнимая себя).

— «Зарезать», «убить», «снять голову с плеч» — полоснуть ребром ладони по горлу.

— «Мыть руки», «умываю руки» — ладонью одной руки проводят по ладони другой, затем повторно делают то же движение, меняя руки (как бы отряхивают с них что-то). Жест имитирует как мытье рук, так и выражает нежелание что-либо делать, принимать участие в чем-либо сомнительном (переносное значение).

«ОРАТОРСКИЕ» ЖЕСТЫ СЛИЯНИЯ. ОБЪЕДИНЕНИЯ И ОБОБЩЕНИЯ

— В воздухе рисуется крут кистью руки или одним указательным пальцем.

— Плавное горизонтальное движение кисти руки в горизонтальной плоскости к центру на уровне груди.

— Округлое движение сверху вниз обеими руками с последующим приближением ладоней к слушателям.

— Имитация сжатия шара.

— Соединение разведенных ладоней.

— Разомкнутые пальцы соединяются в щепоть.

ЖЕСТЫ ПЕРЕЧИСЛЕНИЯ, РАЗЪЕДИНЕНИЯ, ДРОБЛЕНИЯ. АНАЛИЗА

— Изменение плоскости разомкнутых среднего и указательного пальцев, другие пальцы сомкнуты (знак логической инверсии, переворота).

— Сомкнутая ладонь раскрывается. Жест может выполняться двумя руками одновременно.

— Жест-порция — параллельно поставленные ладони. Все пальцы ладони прижаты друг к другу, а большой палец отходит от них почти под прямым углом.

— Короткие движения кисти руки сверху вниз ладонью (как похлопывание) на уровне плеча, одновременно делается горизонтальное движение всей руки.

— Сомкнутые кисти расходятся в разные стороны ладонями вверх.

— Жест ограничения или предела — движение руки, пальца или кисти перпендикулярно в ладонь второй руки, в стену, предмет.

— «Выше головы», сверх меры (дел, неприятностей и т. д.) — руку поднимают над головой ладонью вниз и резко проводят спереди назад или слева направо.

— «По горло», сверх меры — кисть руки с вытянутым указательным пальцем (или всеми вытянутыми пальцами) подносят к шее под подбородком и делают движение вправо-влево.

ЖЕСТЫ УТВЕРЖДЕНИЯ ИЛИ ОТРИЦАНИЯ

— «Да» — кивок головой вперед сверху вниз, глаза при этом могут смотреть на собеседника или быть опущены.

— «Нет» — повороты головой из стороны в сторону.

— Руку поднимают вверх, сгибая в локте, ладонь с сомкнутыми вытянутыми пальцами развернута вбок. Вариант: руку вытягивают вверх ладонью вперед — жест выражает согласие или несогласие при голосовании.

— Рука согнута в локте и развернута ладонью на собеседника, все пальцы, кроме указательного, сжаты в кулак, кисть руки качается то вправо, то влево, может покачиваться и голова. Это категорическое несогласие с чем-либо; жест эмоциональный, возможен только при дружеских отношениях, в официальной обстановке расценивается как грубый.

ЖЕСТЫ ПРОТИВОПОСТАВЛЕНИЯ

— Мах кисти руки влево-вправо.

— «Там и здесь» — ладонь указывает сначала в одну сторону, затем в другую.

УКАЗАТЕЛЬНЫЕ ЖЕСТЫ

— Указательный палец показывает по направлению к объекту. Так же можно показать и на человека, но это невежливо.

— Кисть руки показывает по направлению к объекту.

— Указание с помощью предмета, например указки.

— «Я» (указание на себя) — вытянутые и разомкнутые пальцы обращены к себе.

— Кивок головой в сторону того, на кого указывают.

— Прикосновение рукой к предмету.

— Смотрят сначала на собеседника, потом быстро переводят глаза на предмет (человека), на который хотят обратить внимание, и вновь на собеседника. Этот жест употребляется, чтобы не заметили окружающие.

— Махнуть рукой — рука поднята и вытянута в том направлении, куда указывает говорящий, ладонь развернута вниз или в сторону, пальцы соединены и выпрямлены (жест указывает направление, предмет разговора и т. п.).

ЖЕСТЫ, ИЗОБРАЖАЮЩИЕ ФОРМУ ОБЪЕКТА

— Изображение неровной поверхности.

— «Спираль» — движение указательным пальцем по спирали.

— Двумя руками как бы отводится отсутствующий предмет.

— «Рисование» в воздухе указательным пальцем или кистью руки контура отсутствующего предмета любой формы.

— «Рябь» — волнообразное движение кисти в горизонтальной поверхности. Или то же самое с перебором пальцев.

— «Хаос»— руки движутся хаотично в стороны, вниз, вверх.

ЖЕСТЫ, ИЗОБРАЖАЮЩИЕ РАЗМЕР

— «Высота» — ладонь параллельно к полу.

— «Ширина» — разведение рук в стороны на соответствующее расстояние.

— «Очень высоко, не достать» — поднятие рук вверх.

— «Очень мало» — большим пальцем указывается кончик безымянного или указательного пальца.

— «Размер» — обозначение расстояния между указательным и большим пальцами.

ЖЕСТЫ, ИЗОБРАЖАЮЩИЕ КОЛИЧЕСТВО

— Указательным пальцем в воздухе обрисовывается контур цифры.

— Счет на пальцах — загибание пальцев по одному в кулак. Окончив счет на одной руке, продолжают на другой.

— «Очень много» — движение развернутой вниз ладони параллельно полу над головой.

— «Много» — движение развернутой вниз ладони поперек горла.

— Изображение необходимого количества выпрямленными пальцами одной или оберк рук..

— Счет месяцев — считать по косточкам и впадинам кулака.

— «Чуть-чуть», мало, маленький — ноготь большого пальца прижимает к кончику мизинца или указательного, безымянного пальца.

ЖЕСТЫ, ИЗОБРАЖАЮЩИЕ ЧЕЛОВЕКА

— Ладонями рук обрисовывается контур фигуры человека.

— «Кожа да кости», худой человек — по вытянутым щекам указательным и большим пальцами совершаются скользящие движения сверху вниз.

— «Женщина» — ладонями рук обрисовывается восьмерка. Или такой жест: ладони скрещенных рук — в подмышки, локти поднимаются перпендикулярно к корпусу на уровне груди.

— «Новый русский» — оттопырены мизинец и указательный палец, остальные пальцы согнуты в кулак; жест обычно изображается на обеих руках.

— «Полная женщина» — двумя ладонями движением от себя сверху вниз обводится утрированный контур женского бюста.

— «Зазнайка», «заважничал» — 1) голова сильно откидывается

назад, грудь выдвигается вперед; 2) нижняя губа или подбородок с нижней губой выдвигается вперед, голова откинута; 3) указательным пальцем притронуться к кончику своего носа и поднять его.

— «Железный человек» — пальцы соединяются в кулак (в кулаки) ладонью вверх.

— «Толстяк» —щеки наполняются воздухом, руки согнуты в локтях и как бы охватывают что-то большое и круглое.

ЖЕСТЫ. ИЗОБРАЖАЮЩИЕ СОСТОЯНИЕ ГОВОРЯЩЕГО

— «Тошнит» — движение ладонями рук вдоль шеи и от себя.

— Изображение больного места — прижимание ладони к больному месту (сердцу, животу, голове и т. д.).

— «Плохо слышу» — указание на ухо.

— «Голова болит», «устал» — рука ладонью ко лбу или кисти рук на висках.

— «Как белка в колесе», «замотался» — кручение кистей рук одна вокруг другой перед собой.

— «Слушаю» — ладонь приставлена ребром к уху во фронтальной плоскости (вверх).

— «Невозможно», «хоть в петлю» — движение большим пальцем под подбородком вверх к уху.

— «Засучить рукава» — одной рукой заворачивают или поднимают вверх рукав на другой руке. Жест говорит о готовности человека начать действовать — работать, драться и т. п.

— Плечи расслаблены и низко опущены, руки висят вдоль туловища или лежат на коленях, голова опущена. Жест выражает состояние пассивности, безволия, подавленности из-за несчастья, горя.

— «Поплевать на руки» — сделать плевок себе на руки или имитировать его, затем потереть ладони друг о друга или растереть руки. Жест говорит о готовности человека приступить к делу, обычно предшествует началу физической работы.

— Ладонью поглаживают себя по животу вверх-вниз или по кругу, одновременно покачивая головой из стороны в сторону. Это жест, выражающий удовольствие, приятные ощущения, чаще всего физиологические: вкусная еда, чистый воздух и т. д.

— Поза независимости, непринужденности — 1) одну ногу кладут на колено другой, при этом иногда обхватывают колено руками и покачивают ногой; 2) сидеть, раздвинув колени и поставив ступни далеко друг от друга (неприлично для женщин).

— Ладонь, предплечье (тыльной стороной кисти к себе) или один из концов повязанного на голове платка подносят к лицу,

закрывая рот, глаза опущены вниз (жест, выражающий смущение, неловкость; характерен для деревенских женщин).

Жесты-регуляторы

ЖЕСТЫ ПРИГЛАШЕНИЯ, ПРИЗЫВА И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ВНИМАНИЯ

— «Внимание», «стоп» — руки подняты над головой, чуть согнуты в локтях или перекрещены на уровне головы.

— «Внимание» — указательный палец поднят вверх, остальные сжаты в кулак.

— «Посмотри» — указательный жест рукой.

— Подзывание— сгибание и разгибание ладони, четыре пальца (кроме большого) сомкнуты вместе, руки (или рука) могут быть согнуты в локтях или вытянуты вперед.

-— Фамильярное подзывание — сгибание-разгибание указательного пальца, ладонь тыльной стороной вниз.

— Приглашение — кивок головой с небольшим поворотом в сторону снизу вверх.

— Приглашение маханием руки от локтя к себе в горизонтальной плоскости.

— Привлечение внимания — размахивание рукой из стороны в сторону над головой.

— Привлечение внимания — постукивание по предмету пальцем или ладонью.

— Стукнуть подушечками пальцев или ладонью по столу.

— Привлечение внимания — хлопок ладонями.

— Поднимание руки или обеих рук вверх.

— Поднимать одну или обе брови вверх и опускать вниз, сводить брови к переносице, при этом переводить глаза то вверх, то вниз в сторону (кокетство, стремление обратить на себя внимание).

— Внезапно посмотреть на кого-либо и быстро опустить глаза. При этом взгляд может быть прямым, можно посмотреть искоса (краем глаза), можно скользнуть взглядом снизу вверх или, опустив голову, бросить взгляд снизу (проявление интереса к тому человеку, на которого смотрят; желание установить контакт; кокетство).

— Следить глазами за взглядом другого человека, стараясь посмотреть ему в глаза (стремление войти в контакт с человеком, который не проявляет такого желания — заискивание).

— Посмотреть в глаза другого человека, а затем чуть повести глазами или головой в сторону, при этом брови слегка поднимаются (призыв уйти вместе — фамильярный жест).

— Указательный палец поднят и первой фалангой прижимает

губы (призыв к молчанию, к тишине, призыв сохранить тайну, секрет).

— Не торопясь покачать плечами вперед-назад поочередно — стремление обратить на себя внимание.

— Берут кого-либо за руку или плечо, за одежду и дергают (жест обычно сопровождается обращением, выражением просьбы, жалобы и т. п.; чаще встречается у детей).

— Кистью руки, локтем или плечом слегка толкнуть другого человека в плечо, в бок, в грудь, выражение лица игривое, лукавое (фамильярный жест).

ЖЕСТЫ ПРИВЕТСТВИЯ

— Поцелуй в губы, в щеку, в лоб (в зависимости от степени близости и возраста).

— Воздушный поцелуй.

— Прикоснуться щекой к щеке другого человека.

— Кивок головой вперед,

— Мужчины похлопывают друг друга по плечу или по спине.

— Рукопожатие.

— Махание кистью руки влево-вправо ладонью вперед.

— Помахивание из стороны в сторону, всей рукой над головой.

— Поднятие руки вверх над головой. При этом может быть: открытая ладонь, перебор пальцев или сжатый кулак тыльной стороной назад.

— Приветствие нескольким людям или одному на расстоянии — сомкнутые руки поднять над головой.

— Шуточное козыряние.

— Несколько старомодное приподнимание или снятие шляпы.

— Поцеловать даме руку.

— Сомкнуть веки, закрыв глаза (приветствие, прощание на расстоянии, когда нельзя вступить в контакт на словах).

— Опустить голову и наклонить корпус вперед, а затем распрямиться. Вариант: рука прикладывается к сердцу. Жест почтительного приветствия; чем ниже, тем большую почтительность хотят выразить.

— Щелкнуть каблуками — соединение каблуков, сопровождающееся стуком (молодцеватое выражение приветствия, готовности что-либо сделать; типично для военных).

ЖЕСТЫ, РЕГУЛИРУЮЩИЕ РАССТОЯНИЕ МЕЖДУ СОБЕСЕДНИКАМИ

— Увеличение дистанции — отталкивание, снятие руки партнера.

— Во время разговора поддерживать партнера под локоть.

— Во время разговора держать руку на плече партнера.

— Держать собеседника за руку.

— Мужчина кладет руку партнеру на грудь.

— Если партнер неконтактный — слегка коснуться его.

— Податься всем телом вперед — стремление перейти на дружеское, доверительное общение.

ЖЕСТЫ, ПОКАЗЫВАЮЩИЕ ВНИМАНИЕ

— Прикосновение, поглаживание собеседника по руке или плечу.

— «Понимание» — кивок головой сверху вниз.

— Наклон головы вперед и чуть набок.

— Небольшой поворот головы в сторону к говорящему.

— Сидеть, наклонив туловище вперед по направлению к собеседнику (выражение заинтересованности, полного внимания к словам собеседника).

— «Вскидываться» — голова поднимается вверх кивком, брови приподняты, глаза широко открыты (проявление заинтересованности к тому, что говорит собеседник, стимулирование собеседника к продолжению речи).

— «Отвалилась челюсть» — смотреть на кого-либо, приоткрыв рот и широко раскрыв глаза (проявление предельного внимания, заинтересованности; обычно у детей).

— Рукой прикоснуться к подбородку другого человека, немного приподнимая его голову кверху и заглядывая в глаза (дружеское внимание; жест покровительственный, чаще всего у старших по возрасту по отношению к младшим, особенно к детям).

ЖЕСТЫ, ПОДДЕРЖИВАЮЩИЕ ВНИМАНИЕ СОБЕСЕДНИКА

— Указательный жест, который не направлен ни на какой конкретный предмет.

— Постукивание по чему-нибудь твердому.

— Увеличение количества жестов, подходящих по смыслу речи.

— Сомкнутые пальцы рук расходятся и опять смыкаются.

ЖЕСТЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ РЕЧИ

— «Между нами» — ладонь скобкой возле рта.

— Закрыть рот ладонью одной руки или ладонями обеих рук.

— «Подскажи» — поисковые движения, обращенные к партнеру: круговые движения указательным пальцем или кистью, пальцы движутся в щепоти.

— Готовность отвечать — поднять согнутую руку ребром ладони вперед.

— «Говори быстрее» — небольшие круговые движения кисти к себе — от себя.

— «Не торопись», «не волнуйся» — рука вытянута вперед открытой ладонью к собеседнику.

— «Остановись, дай отдохнуть» — взять партнера за руку или положить ему на плечо свою руку.

— «Не понял» — вопросительный кивок головой снизу вверх.

— «Не расслышал» — повернуть голову ухом к собеседнику ищ приставить развернутую ладонь к уху.

— «Тишина», «тайна» — указательный палец поперек губ.

— Бросить пристальный взгляд на кого-либо (знак прекращения разговора).

— «Закругляйся» — сложить пальцы в кулак, выставив только указательный палец, и рисовать им круги в воздухе (жест обозначающий, что пора прекратить выступление, разговор, так как отведенное на это время истекло).

— Перебирать пальцами — обе руки согнуты в локтях, пальцы расслаблены, раздвинуты и поочередно ударяют друг о друга подушечками, при этом большие пальцы участвуют в движении или соединены друг с другом; лицо напряженное, движения быстрые, нервные (жест выражает нетерпение, желание поторопить собеседника).

— Полоснуть рукой — руку согнуть в локте, пальцы вытянуты; резким движением отвести руку от себя, немного вниз; выражение лица решительное, волевое (решительное заявление о своем мнении, часто подчеркивает конец разговора).

ЖЕСТЫ ПРОЩАНИЯ

— «До свидания» — сгибание-разгибание кисти руки от себя.

— Рукопожатие.

— Помахивание из стороны в сторону всей рукой над головой, ладонь открыта.

— Объятия.

— Воздушный поцелуй — приложить указательный и средний палец к губам и отвести руку в сторону того, с кем прощаетесь.

— Поднятие руки вверх над головой или то же самое, но с перебором пальцев.

— Кивок головой вперед.

— Хлопок по спине или хлопок по плечу.

— Приподнимание и одевание шляпы.

— Поцеловать даме руку.

— Задержать взгляд на собеседнике, смотреть вслед уходящему

человеку (норма вежливости при прощании).

ЖЕСТЫ, ГОВОРЯЩИЕ ОБ ОКОНЧАНИИ КОНТАКТА

— «Хватит» — ладонь вытянутой руки (или обеих рук) обращена к собеседнику.

— Рука согнута в локте и развернута кистью от себя, приподнятая кисть или вся рука до локтя опускается вниз и немного в сторону от себя.

— «Сдаюсь» (шуточный жест) — сложить руки крест-накрест на груди или поднять руки вверх.

— «Отшатнуться от кого-нибудь» — сделать шаг назад или в сторону от собеседника, или резко отклонить туловище назад (увеличение пространства — отказ от контакта).

— Отказ от рукопожатия (знак разрыва взаимоотношений) — правую руку убирают за спину или выпрямленные руки скрещивают за спиной (при этом одной рукой держат другую за кисть).

—- Руку с ладонью, развернутой от себя, вытягивают в сторону собеседника, как бы определяя дистанцию, ближе которой нельзя подходить, или слегка толкают собеседника, чтобы увеличить расстояние между ним и собой (отказ от контакта, невежливый жест).

— Руки согнуты в локтях, кисти лежат на противоположных предплечьях: правая ладонь на левом, а левая на правом, голова высоко поднята (категорический отказ; нежелание контактировать с собеседником).

ЖЕСТЫ ТРЕБОВАНИЯ ИЛИ ПРОСЬБЫ

— «Возьми» — протягивание руки с каким-нибудь предметом.

— «Дай» — протягивание раскрытой ладони одной или обеих рук.

— «Дай» (детский) — сжимание-разжимание ладони.

— «Отойди» — отмахивание от кого-то рукой или обеими руками.

— «Наполовину» — ладонь руки ребром поставить на середину другой руки.

— «Дай денег» — потирание большого пальца об указательный и средний.

— «Дай спички» — движение, имитирующее зажигание спички.

— «Дай закурить» — движение разомкнутых указательного и среднего пальцев к губам или показ сигареты между указательным и средним пальцами.

— Приглашение пройти вперед — указательный жест вперед рукой.

— «Садитесь» — указание рукой на место сверху вниз.

— «Вон!» — указательный жест резко в сторону, рука вытянута.

— «Прекрати, я этого не вижу» — прикрыть свои глаза ладонью.

— «Молчи» — прикрыть ладонью рот собеседника.

— «Держи рот на замке» — указание на свои губы указательным пальцем.

— «Который час?» — указательным или средним пальцем одной руки постучать по запястью другой.

— Глядя на другого человека, быстро сощурить один глаз и вновь расслабить лицо (предложение принять участие в розыгрыше, шутке; просьба не выдавать какой-либо секрет).

—Ползать на коленях — стоя на коленях, передвигаться, не вставая (мольба о прощении, пощаде).

— Поднять руки и голову вверх, как бы обращаясь к небу, при этом пальцы вытянуты вверх, а ладони развернуты немного к себе (жест молитвы, мольбы, а также стремление в чем-либо убедить собеседника, призывая в свидетели небо и Бога).

— Мольба — ладони рук сомкнуты на уровне груди или руки (рука) прижаты к груди.

— Рука поднята и согнута в локте, кисть развернута от себя, всей рукой от локтя (или только кистью) делается отталкивающее движение или колебательные движения вправо-влево (значение жеста: «нет», «перестаньте»; призыв к тишине, спокойствию).

— Рука со сложенными вместе пальцами вытянута в сторону и немного вперед, навстречу транспорту (просьба к водителю остановиться или подвезти).

ЖЕСТЫ ЗАПРЕТА

— Энергичное покачивание головой из стороны в сторону.

— Энергичное размахивание руками крест-накрест снизу вверх.

— Покачивание выпрямленным указательным пальцем (остальные пальцы сжаты в кулак) слева направо.

ЖЕСТЫ ПРОЩЕНИЯ И ПРИМИРЕНИЯ

— Похлопывание по плечу.

— Рукопожатие.

— Поглаживание по руке.

— «Прости» — сложить руки ладонью на ладонь на груди или приложить руку ладонью к сердцу.

— Падать на колени — ноги сгибают в коленях и на них опускаются, голову опускают вниз. Вариант — опускаются на одно колено (мольба о прощении или по корность, смирение).

ЖЕСТЫ-ДРАЗНИЛКИ

— Приставление двух пальцев себе к голове в виде рожек.

— «Петрушка» — развернутая ладонь большим пальцем приставлена к носу, пальцы колеблются вверх-вниз.

— Приставление больших пальцев к вискам, остальные пальцы колеблются.

— Показать язык.

ШУТОЧНЫЕ (ИГРОВЫЕ) ЖЕСТЫ

— «Ладушки» — хлопки в ладоши.

— «Гули» — помахивание кистями обеих рук около плеч, руки чуть согнуты в локтях.

— «Коза» — указательный и средний пальцы (или мизинец) вытянуты вперед, остальные пальцы в кулаке.

— «Сорока-воровка» — указательным пальцем одной руки рисуются крути на открытой ладони другой, затем по одному загибаются пальцы.

— Осторожно, чтобы не быть замеченным, подходят сзади и обхватывают ладонями голову другого человека, закрыв ему глаза или уши и мешая обернуться — «Угадай, кто это?» (дружеский жест, имеющий игровой характер; встречается чаще у детей и молодежи).

— «Шаркнуть ножкой» — одну ногу вынести вперед и с шумом потянуть назад, сделав поклон (шутливая демонстрация покорности, услужливости).

— «Сдаюсь» — обе руки подняты над головой, ладони развернуты от себя.

— «Есть!» — выпрямленные руки прижимают к туловищу, голову приподнимают вверх, выражение готовности подчиниться и сделать то, что потребуется.

— «Расти большой!» — берут за ухо (или за оба) другого человека и слегка тянут вверх (жест, сопровождающий обычно поздравление с днем рождения; за уши дергают столько раз, сколько исполняется лет; жест фамильярный, употребляется, как правило, по отношению к детям).

— Приоткрыв рот, выдвинуть вперед язык (шутливо-фамильярный жест у взрослых; отказ что-либо сделать).

—- «Клянусь!» — правую руку поднимают вверх, согнув в локте, ладонь развернута вперед, пальцы соединены и выпрямлены или сжаты в кулак.

Жесты состояний

ЖЕСТЫ. ВЫРАЖАЮЩИЕ РАДОСТЬ ПРИ ВСТРЕЧЕ ИЛИ УДИВЛЕНИЕ

— «Всплеснуть руками» — резкое разъединение и сцепление рук на уровне груди.

— Разведение рук на уровне пояса, ладони вперед-вверх.

— Протягивание рук на уровне груди вперед к собеседнику.

— Глаза широко открыты, брови приподняты, при этом образуются горизонтальные складки на лбу. Голова может быть немного откинута назад.

— Склонение головы к правому или левому плечу (выражение удивления, сомнения, смущения, вопрос).

— Согнутые руки разводят в стороны, приподнимают, а затем резко опускают к бедрам, хлопнув по ним ладонями, выражение лица радостное (жест простонародный).

ЖЕСТЫ ВОСХИЩЕНИЯ И ВОСТОРГА

— Детские жесты — размахивание руками вверх-вниз; легкое, частое постукивание кулачками по бедрам.

— Восторг, предвкушение приятного — интенсивное потирание раскрытых ладоней друг о друга.

— Слегка согнутые в локтях руки прижаты к корпусу, при этом на лице мимика восхищения, а тело в застывшей позе.

— Верхние веки сильно подняты вверх, брови приподняты.

— Многократное быстрое поворачивание головы вправо и влево, подбородок при этом может быть поднят, а нижняя губа выдвинута вперед.

— Ладонью поглаживают себя по груди, одновременно с этим покачивают головой из стороны в сторону.

— Пальцы, сложенные в щепоть, подносят к губам, целуют, и руку с раскрывающимися пальцами отводят в сторону (чаще у мужчин). Жест фамильярный, особенно если он делается по отношению к женщине.

— Аплодисменты — хлопки в ладоши.

— Приложить указательный палец или все пальцы к голове, а затем отвести руку с вытянутым вверх указательным пальцем (жест фамильярный, выражает высокую оценку умственных способностей).

— Руку (руки) приложить к щеке (щекам), на лице выражение восторга.

ЖЕСТЫ ВНИМАНИЯ

— Небольшой поворот головы в сторону к говорящему.

Наклон головы вперед, чуть набок.

— Шуточный жест — приставление руки ладонью вниз ребром ко лбу.

— Развернуться лицом или всем корпусом к кому-либо. Если

один собеседник находится вне поля зрения (сбоку или сзади), второй собеседник поворачивает к нему лицо или голову и плечи или меняет свою позицию, становясь напротив лицом к лицу.

ЖЕСТЫ, ВЫРАЖАЮЩИЕ НЕУВЕРЕННОСТЬ ИЛИ НЕЗНАНИЕ

— Пожимание плечами (плечи или одно плечо поднимаются вверх, а затем опускаются вниз).

— Разведение рук в стороны раскрытыми ладонями вверх с одновременным приподниманием плеч.

— Кончиками пальцев или ладонью тереть себе лоб или виски, глаза прищурены (стремление что-либо понять, вспомнить).

ЖЕСТЫ, ВЫРАЖАЮЩИЕ СТРАХ, ИСПУГ, РОБОСТЬ

— Руки обхватывают голову.

— Ладонь прикрывает рот.

— Руки подносятся к глазам и прижимаются к лицу.

— Резкое сведение рук на грудь ладонью одной руки на тыльную сторону ладони другой руки.

— «Втянуть голову в плечи» — плечи подняты вверх, голова наклонена вниз. Мимика испуга.

— Сомкнуть веки, закрыв глаза (выражение страха, ужаса).

— Верхние веки сильно подняты вверх, брови приподняты.

— «Пятиться» — уходить, не поворачиваясь, отступая спиной, а лицом оставаясь к собеседнику.

— Руку (руки) приложить к щеке (щекам), на лице выражение ужаса.

— Сесть на край стула, чуть подавшись вперед, взгляд устремлен в пол (поза, выражающая нерешительность, неуверенность, робость перед кем-либо).

ЖЕСТЫ ОТЧАЯНИЯ

— Обхватить голову руками.

— Поднять голову и руки вверх, как бы обращаясь к небу, пальцы вытянуты вверх, а ладони развернуты немного к себе.

— Хрустеть пальцами — переплести пальцы и выгибать их в обратную сторону. С силой сжимать пальцы одной руки пальцами другой или тянуть по очереди за пальцы, хрустя суставами (чаще у женщин).

— Ладонь или обе руки поднесены ко рту, зажимая его (выражение горя, отчаяния).

— Махнуть рукой на все.

ЖЕСТЫ, ВЫРАЖАЮЩИЕ НЕДОВОЛЬСТВО СОБОЙ

— «Бить себя в грудь», «каяться» — поколачивание себя в грудь кулаками.

— «Какой я недогадливый» — постукивание кулаком, фалангами пальцев или ладонью по своему лбу.

ЖЕСТЫ ВОЗМУЩЕНИЯ, ГНЕВА

— Укоряющий, стыдящий жест — потряхивание вытянутой рукой к собеседнику ладонью вверх.

— Резко хлопнуть себя обеими руками по бедрам.

— Резкий указательный жест всей рукой в сторону объекта возмущения с укоряющий покачиванием головой.

— Энергично махнуть рукой от локтя сверху вниз перед собой.

—Глаза переводятся вверх, брови поднимаются (выражение возмущения, недовольства, как правило, по поводу излишней назойливости или непонятливости собеседника).

— Топнуть ногой — с силой наступают на всю ногу, издавая шум (жест выражает гнев, недовольство, раздражение, упрямство).

— Согнутые руки разводят в стороны, а затем соединяют их, хлопнув ладонями друг о друга (жест типичен для женщин и детей, но встречается и у мужчин).

— Сбросить руку собеседника — берут руку собеседника, положенную на свою руку или плечо, и отводят ее от себя в сторону.

— Сильно сжать зубы и губы, Говорить что-либо не разжимая зубов (выражение гнева, раздражения).

— Губы оттянуты, сильно открывая зубы, злое выражение лица (выражение гнева, ярости).

ЖЕСТЫ СМЯТЕНИЯ, РАСТЕРЯННОСТИ, ДОСАДЫ. БЕССИЛИЯ

— Разведение рук в стороны.

— Потирание кистей рук друг о друга, теребление своих пальцев.

— Почесывание затылка пальцами одной руки, голова опущена.

— Пальцы обеих рук прижимают к вискам или ко лбу или прижимают ладони нижней частью к вискам (пальцы при этом раздвинуты) — жест растерянности, отчаяния, безысходности.

— Зубами прикусить нижнюю губу, многократно придавливать верхнюю или нижнюю губу (жест досады, обиды, выражает озабоченность, нервозность, раздражение).

— Отмахнуться от собеседника.

— Руки отводят в стороны от корпуса, ладони обращены вперед или вверх, мимика выражает беспомощность и бессилие).

— Частое и быстрое моргание глазами (выражение растерянности, нерешительности).

ЖЕСТЫ ПРИПОМИНАНИЯ

— Прищелкивание средним и большим пальцами.

— Хлопок или постукивание ладонью по лбу.

— Потирание или постукивание висков пальцем.

— Потирание или постукивание лба пальцем.

— Почесывание затылка, голова приподнята вверх.

— Глаза переводятся вверх (к потолку).

ЖЕСТЫ РАЗДУМЬЯ, СОСРЕДОТОЧЕННОСТИ

— Потирание висков пальцами.

— Постукивание указательным пальцем по губам, по щеке или по вискам.

— Лоб опирается на руку, сжатую в кулак.

— Обе руки подпирают голову.

— Ладонь подпирает скулу, щеку, ухо, подбородок, лоб.

— Подергивание, пощипывание волосков бороды, усов (выражение сосредоточенности, задумчивости у мужчин).

— Всей ладонью зажимают подбородок (бороду) или пальцами зажимают усы. Вариант — проводят рукой по подбородку или пальцами по усам.

ЖЕСТЫ ОДОБРЕНИЯ, СОГЛАСИЯ

— Рукопожатие.

— «Ладно» махнуть рукой сверху вниз перед собой.

— Аплодисменты.

— «Отлично» — большой палец поднят вверх, кисть собрана в кулак.

— Кивок головой вперед вниз.

— Покачивание головой вверх-вниз.

— Поглаживание собеседника по руке.

— Щелкнуть пальцами (соединяют большой, указательный и средний) с махом руки к себе.

— Голосование — рука поднята до локтя вперед-вверх, ладонь раскрыта ребром к себе.

— «Ударить по рукам» — два собеседника обмениваются рукопожатиями, при этом один из них ребром левой руки легко ударяет по соединенным рукам, разъединяя их.

Вариант — кто-то третий ребром правой руки ударяет по соединенным рукам двух собеседников (жест, сопровождающий ритуал спора, пари, когда заключают договор о выигрыше).

ЖЕСТЫ ПРИ ЗАТРУДНЕНИИ САМОВЫРАЖЕНИЯ

— Голова слегка запрокидывается назад, почесывание затылка.

— Руки прижаты к груди (может быть ладонь на ладонь) или

легкие постукивающие движения по груди.

— Поисковые движения, обращенные к себе: круговые движения указательным пальцем, пальцы движутся в щепоти.

— «Топтаться на одном месте» — стоя на одном месте, переносить тяжесть то на одну, то на другую ногу (выражение нерешительности).

УГРОЖАЮЩИЕ ЖЕСТЫ

— Неотрывно смотреть на кого-либо тяжелым взглядом, не отводя глаз в сторону (осуждение, неприязнь, ненависть).

— Замах кулаком.

— Постукивание кулаком по какому-нибудь предмету.

— Показывание кулака. Рука сжата в кулак, обращенный пальцами к себе, согнута в локте и покачивается вверх-вниз, лицо нахмурено.

— «Получишь» — похлопывание по шее ладонью сзади.

— «Повешу» — проведение рукой поперек шеи и вверх.

— Грозить пальцем — указательный палец вытянут, остальные сжаты в кулак, рука согнута в локте, который может быть прижат к туловищу или отодвинут, кисть делает колебательные движения вверх-вниз.

ОСКОРБЛЯЮЩИЕ ЖЕСТЫ

— «Лопух» — постукивающие движения указательным пальцем по кончику уха.

— Похлопывание по плечу малознакомого человека или человека, старшего по возрасту или по статусу.

— Подзывать кого-нибудь сгибанием-разгибанием указательного пальца.

— «Тупой» — постучать кулаком по чему-то твердому, а затем по лбу.

— «Ненормальный», «глупый» — ввинчивание указательного пальца в висок.

— Дать пощечину.

— «Козел», «рогоносец» — приставление двух пальцев сзади головы.

— Указательный мах большим пальцем назад.

— «Растяпа» — ладони, развернутые вперед, прижаты ребром к ушам.

— Отодвинуть весь корпус или только голову назад, выражение лица снисходительное. Поза превосходства.

— Одним плечом или поочередно то одним, то другим двинуть вперед и назад (несогласие с собеседником, отказ отвечать или

совершить какое-либо действие).

ЖЕСТЫ БЛАГОДАРНОСТИ

— «Спасибо» — наклон головы вперед.

— Рукопожатие.

— Согнутая в локте правая рука прикладывается ладонью к груди или к левой ее стороне, голова наклонена вниз. Варианты — прижимают оба кулака.

— Прикосновение к руке партнера, поглаживание руки партнера.

— Легкое покачивание соединенными параллельно ладонями.

ЖЕСТЫ НЕГАТИВНОЙ ОЦЕНКИ

— «Зазнался» — указательным, пальцем задирать свой нос вверх.

— «Как кошка с собакой» — скольжение разведенных пальцев обеих рук друг о друга (одна в одну) перед собой.

— «Ты у меня вот где сидишь» — постукивание ребром ладони по шее сзади.

— Постукивание или потирание согнутых пальцев костяшками друг о друга.

— Постукивание кончиками пальцев развернутых ладонью к себе кистей друг о друга.

— «Та же песня» — круговые движения рукой, имитирующие завод мотора.

— Пристально оглядеть человека сверху вниз или снизу вверх. Голова отклонена в сторону от собеседника и откинута назад (высокомерие, презрение, пренебрежение; критическая оценка; нежелание контактировать).

— Голова немного наклонена вниз и в сторону, взгляд искоса направлен на собеседника (недоверие к собеседнику, настороженность, подозрительность, осуждение).

— Веки опущены, взгляд при разговоре отведен в сторону или в пол (выражение отчужденности, плохого отношения к собеседнику).

— Сузить глаза, оставив небольшую щелочку (презрение, недовольство, раздражение).

— Повернуть голову или весь корпус в сторону, противоположную от собеседника, в тот момент, когда он входит или пытается заговорить. Жест демонстрирует нежелание контактировать, игнорирование собеседника вследствие обиды или недружелюбия.

— Руки согнуты в локтях, кулаки сжаты: ударяют кулаком о кулак или кулаком о ладонь другой руки, или кулаком по колену

(выражение недовольства и раздражения).

— «Надоел», «сыт по горло» — ребром ладони движение поперек шеи спереди горизонтально.

ЖЕСТЫ, ПОДЧЕРКИВАЮЩИЕ РЕЧЬ

— Кивки головой вперед.

— Рубящие движения рукой от локтя в сторону.

—Ударное движение от плеча кистью руки сверху вниз. — Мах рукой от локтя на уровне груди тыльной стороной вперед.

— Рука согнута в локте, два-три раза ударяют себя ладонью или кулаком в грудь — .стремление убедить кого-либо в чем-либо (жест бытовой, типичен для дружеского общения).

— Губы сжаты так, что почти не видны — желание придать значительность сказанному; намек собеседнику, что в фразе есть скрытый смысл.

— Сомкнутые кисти рук расходятся в махе в стороны. Иногда расходятся и вновь смыкаются только пальцы.

— Рука согнута в локте, все пальцы, кроме указательного, сжаты в кулак, указательный палец Вытянут вверх, ладонь развернута вбок или от себя. Это жест требования особого внимания; подчеркивание в речи главного, основного; часто употребляется при наставлении, поучении.

— Слегка хлопают руками, а затем трут ими друг о друга, выражение лица радостное (жест предвкушения или ощущения удовольствия).

ШЕСТЫ НЕОДОБРЕНИЯ ИЛИ НЕСОГЛАСИЯ

— Покачивание из стороны в сторону слева направо указательным пальцем.

— Повороты головой слева направо в горизонтальной плоскости.

— «Все равно», «не надо» — отмахивание от себя в сторону или отталкивание одной, рукой или обеими руками.

— Брови сдвинуты к переносице так, что образуют вертикальные складки на лбу.

— Уголки губ опущены вниз или сомкнутые губы вытянуты в сторону так, что слегка оттягивается нос, глаза отведены в сторону (выражение неодобрения, несогласия, нежелания что-нибудь сделать; жест чаще встречается у детей и молодежи).

— Губы сжаты так, что они едва видны — выражение недовольства, неодобрения, нежелания контактировать.

— Нос сморщен, глаза прищурены. Губы могут быть сморщены или скривлены в сторону.

— Подушечками или фалангами пальцев, ладонью или кулаком ударяют по столу.

— Приоткрыв рот, выдвинуть вперед язык (неодобрение или недовольство по отношению к кому-либо; отказ от чего-либо; распространен среди детей по отношению друг к другу, грубый).

ЖЕСТЫ, ВЫРАЖАЮЩИЕ СОЧУВСТВИЕ, ЖЕСТЫ ПОДБАДРИВАНИЯ

— Прикосновение к собеседнику или поглаживание по плечу, руке, иногда по спине.

— Ладонью проводят (один или несколько раз) по голове или щеке другого человека (выражение утешения, сочувствия; употребляется по отношению к детям или между близкими людьми, в других случаях приобретает фамильярный или покровительственный характер).

— Ладонью похлопывают собеседника по плечу (утешение, подбадривание; встречается как профессиональный жест у врачей, педагогов).

— Неторопливое многократное кивание головой сверху вниз.

— Покачивание головой из стороны в сторону, сочувственное выражение лица.

— Взять руку собеседника в свои ладони (жест участия и ободрения).

— Положить руку на руку (локоть, плечо, колено) собеседника и некоторое время не убирать ее (жест участия, ободрения). Степень интимности жеста увеличивается в зависимости от длительности и места прикосновения: кисть, локоть, колено, предплечье, плечо.

— Потрепать по щеке — несколько раз легко ладонью ударить кого-либо по щеке (фамильярный, покровительственный жест подбадривания; чаще по отношению к детям; типичен для мужчин).

ЖЕСТЫ СОЖАЛЕНИЯ

— Покачивание головой в горизонтальной плоскости.

— Пожимание плечами или разведение рук в стороны.

— Ладонь (или обе) подносят ко рту, зажимая его (сожаление по поводу сказанного).

ЖЕСТЫ, ВЫРАЖАЩИЕ ИРОНИЮ ИЛИ НЕДОВЕРИЕ

— Поворот лица в сторону с одновременным пожиманием плеч.

— Покачивание головой слева направо, брови приподняты.

— «Болтай, болтай» — сгибание-разгибание указательного пальца сверху вниз ладонью наружу-вниз.

— Помахивание выпрямленным вверх указательным пальцем

из стороны в сторону.

— «Мели, Емеля» — помахивание приставленной к приоткрытому рту кистью руки сверху вниз перед собой.

— Голова наклонена вниз, а глаза подняты на собеседника. Выражение лица настороженное (выражение недоверия, опасения, выжидания, недружелюбия).

Как и любая знаковая система повседневного общения, система русских жестов является открытой. Каждая историческая эпоха вносит свои коррективы. Жесты наших дней, например, не совпадают с жестами Киевской или петровской Руси.

Жесты, как и слова, быстро устаревают, и без специальных и исторических комментариев значение большинства из них понять невозможно. Забыты такие жесты, как целование руки у дамы, приподнимание шляпы при встрече и прощании, ораторские жесты большевиков и другие, еще не так давно распространенные жесты. Зато появились новые жесты. Это жесты бывших заключенных, новых русских, английские жесты, обозначающие «деньги», «все хорошо» и т. д.

Однако правила старого русского жестового этикета не стоит сбрасывать со счетов. Многие из них не только отражают историю России, но и до сих пор являются эталоном для поведения. Например, в допетровской Руси в общении обязательно учитывались возраст и происхождение. Старшим не принято было ездить к младшим.

Важного человека приглашал сам хозяин или его родня, менее важных — родня или слуги; в комнату входили без шапки; равные протягивали друг другу руки; друзья и родные раскрывали объятия и т. п.

Во времена Петра I «регламентировались» все стороны жизни. Весьма интересно практическое руководство для русских молодых людей — сборник «Юности честное зерцало», который предписывал перед родителями не стоять в шляпе, не перебивать старших, отбросить вредные привычки — сопеть, чавкать, чесаться, говорить сквозь зубы, плеваться.

Петр I стремился создать целую сеть школ, чтобы обучать дворянскую молодежь. Для новой армии и флота требовалось большое количество грамотных и сведущих в науках офицеров, которые своими манерами и внешним видом должны были склонить сердца россиян к переменам.

Кадетам, например, следовало:

--корпус всегда держать прямо, наклонив голову немного вперед, не смотреть ни на кого гордо или презрительно; не держать

руки за спиной или в карманах;

--сморкаться только в платок; не протягивать ноги далеко от стула;

--разговаривая или слушая кого, не делать неприличных телодвижений;

--при ходьбе не топать ногами и не волочить их; разговаривая с почетной особой, не опираться ни на что и не очень близко подходить к ней;

--в общении быть скромным; не смеяться без причины, а когда надобно, то не хохотать громко;

--разговаривать не громко, но и не так тихо, чтоб другой не мог слышать явственно;

--не прерывать разговора;

--не шептаться с другими.

2.5. Жесты ухаживания и любви

Животные к выбору партнера подходят основательно. Природа предусмотрела, чтобы сбои и ошибки в этом серьезном деле свелись к минимуму. С помощью турниров самцов и различных ритуалов, при которых выявляются физические и психические данные партнера, определяются наиболее приемлемые кандидаты.

У некоторых животных смотрины носят характер длительного церемониала — на каждое действие партнер отвечает соответствующей позой, криком.

Пара не образуется, если в этом, следующем друг за другом каскаде вызовов и ответов произойдет сбой. Очень красивы и выразительны ухаживания у альбатросов. Они начинаются хлопаньем крыльев, дальше следуют различные позы, прыжки, поклевывание друг друга, изгнание «третьего лишнего», и, наконец, широко развернув крылья, птицы издают парный торжествующий крик — союз заключен!

Демонстрацией жизненных сил у животных является танец, который чем-то напоминает игры в горелки и деревенские хороводы — эдакие смотры для женихов и невест. Весной танцуют журавли в болотных крепях, ритуально бегут по кругу волки, выполняют фигуры высшего пилотажа в брачном полете вороны.

Подношения демонстрируют способность животного добывать пищу. Вот взрослая чайка подносит другой угощенье — маленькую рыбешку. Ну чем не предсвадебное ухаживание типа подношения букета цветов или коробки конфет у людей? Однако это не только знак внимания, это тест на выживание — способен ли супруг добыть пропитание.

Все животные при ухаживании демонстрируют жизненно важные органы. Страусы и волки показывают надежность своих ног — самец на пределе своих сил гонится за самкой, и спаривание возможно только в финале. Дубоносы предъявляют друг другу мощный клюв, которым раскалывают семена. Альбатросы выставляют напоказ длинные крылья. Все это сильно напоминает желание женщин продемонстрировать длинные ноги, большую грудь и другие привлекательные части своего тела и желание мужчин покрасоваться своими мышцами.

Невербальное общение

Ритуал ухаживания у человека мало чем отличается от ритуала животных. Жесты ухаживания демонстрируются всем присутствующим женщинам — потенциальным партнершам или, в случае с женщиной, всем присутствующим мужчинам — потенциальным партнерам.

Те, кто проявляя интерес, отметит ухаживания соответствующими жестами-сигналами, невербально дают возможность мужчине или женщине продолжать свои ухаживания на более интимном уровне.

Успех человека в сексуальных отношениях с представителями противоположного пола во многом зависит от его способности посылать сигналы ухаживания и узнавать те, что были посланы ему. Женщины гораздо чувствительнее к подобным жестам, поскольку чувствительны почти ко всем жестам языка телодвижений.

Мужчины же менее восприимчивы и зачастую просто не видят посланных им сигналов или не умеют правильно использовать жесты ухаживания. Но не все. Во все времена существовали донжуаны и ловеласы.

А в наше время появились и пикаписты (от английского pick up — «знакомиться», «снимать бабу»), которые в отличие от первых двух специализируются на знакомствах с женщинами в общественных местах ради чисто спортивного интереса.

На практике пикапистами активно отрабатывается теория нейролингвистического программирования людей — мощнейший способ манипулирования поведением людей без их ведома. Эту же теорию используют спецслужбы и крупные бизнесмены для оказания давления на своих партнеров.

Только зеленые юнцы могут постоянно ходить и канючить: *«Девушка, а можно с вами познакомиться? Нет? Жалк.»*. Не подходят для знакомства и такие избитые фразы: *«Вы не подскажете, который час?», «Здравствуй, а как тебя зовут?».*

Конечно, и это может сработать, но исключительно в том случае, если у дамы только одна цель — познакомиться с кем-нибудь. Срабатывает со школьницами, которых еще не замучили подобными вопросами. Срабатывает с женщиной, если она сама положила на «охотника» глаз и только и ждет проявления инициативы с его стороны.

Секреты и приемы обольщения

Большинство мужчин не понимают, насколько важным для женщин оказывается их внешний вид при первом знакомстве. Большое значение придается опрятности. Еще один важный момент: во время знакомства нужно соблюдать физическую дистанцию. Не рекомендуется подходить к девушке ближе чем на расстояние вытянутой руки, иначе она почувствует дискомфорт и будет видеть в мужчине агрессора.

Расстояние, на которое можно приближаться, различается у жителей городов и деревень. В густонаселенных местах можно гораздо ближе стоять к человеку, не нарушая его душевного равновесия.

Если девушка сидит, а не стоит, то не следует нависать над ней. Представьте себе, сидит хрупкая девушка на скамейке в парке, вдруг подходит огромный мужчина, закрывает ей полнеба и откуда-то сверху говорит: *«Пойдемте погуляем?»*. Какое тут может быть комфортное общение. Глаза мужчины должны быть на одном уровне или даже ниже глаз девушки. Можно просто присесть перед ней на корточки — тогда девушка почувствует в мужчине равного партнера.

Чтобы добиться расположения девушки или женщины, можно подстроиться под ее поведение, зеркально отразить ее жесты. Например, сидят две подруги и разговаривают. У обеих нога на ногу закинута, корпусы повернуты друг к другу, даже курят они синхронно. Если присмотреться, то и дышат они в такт. Когда человек общается без напряжения, его поза, как правило, соответствует позе партнера. Не всегда явно, как в приведенном примере, но соответствует.

Вот и при знакомстве желательно сесть напротив женщины в той же позе, что и она, начинать дышать так же, как она (чтобы уловить ритм дыхания женщины, достаточно посмотреть на движение воротничка возле шеи, так как женщина дышит грудью), копировать ее жесты. Женщина обязательно почувствует к такому мужчине расположение, как будто у них одинаковые ощущения.

Умная женщина может заметить зеркальное отражение своих жестов и поз. В таком случае можно «зеркалить» на более глубоких

уровнях: движением глаз, морганием. Это уловить практически невозможно. Можно применить перекрестное отражение: женщина нервно дергает ногой, мужчина пальцем стучит по столу в том же темпе.

Внешне женщина ничего не замечает, а на ее подсознание это действует — она тоже начинает «зеркалить». Мужчина пригладил волосы рукой, и у нее рука пошла вверх (нос зачесался или прическу необходимо поправить). Обнаружив это, мужчина, улыбаясь, начинает дышать чаще — женщина вслед за ним. Так запускается механизм полового возбуждения.

При знакомстве с понравившейся девушкой, чтобы не получить отказ, некоторые пикаписты специальной техникой разрушают образ того мужчины, которого девушка любит и который является препятствием для соблазнения.

Суть техники такова. Узнается имя любимого человека девушки, потом жестами девушку заставляют неосознанно представить образ своего любимого на каком-нибудь постаменте, в виде статуи или куклы.

Образ наделяется отрицательными качествами, а сам говорящий — положительными. Все это на уровне сознания девушка не улавливает. В кульминационный момент «статуэтка» парня «сметается» с постамента быстрым движением руки. В подсознании девушки образ любимого человека рушится, рассыпается.

Надо заметить, что такие приемы знакомства с девушками и женщинами применяются осознанно, с холодным сердцем. Когда люди нравятся друг другу, то все происходит естественным путем, влюбленные интуитивно подают сигналы и интуитивно принимают их, а не становятся жертвами холодного расчета.

Мы рассказали о мужских приемах. Но бывают случаи, когда «на охоту» выходят женщины. Ради спортивного интереса, ради корысти или просто для того, чтобы хоть как-то устроить свою личную жизнь. Заметив привлекательного мужчину, такая женщина ловит его взгляд и начинает улыбаться «вширь и вглубь».

Почувствовав заинтересованность к себе, женщина не медля подходит как можно ближе к выбранному мужчине, сокращая таким образом дистанцию. Опять ловится взгляд мужчины, фиксируется и через примерно три секунды выдается ответный взгляд — глаза в глаза,— в который необходимо вложить всю себя.

Глаза женщины подобны светофору — в них горит зеленый свет! Не произносится ни слова, но говорят губы — женщина улыбается.

Мало какой мужчина устоит перед подобным приглашением. Как только мужчина подойдет и заговорит, начинается процесс общения — искусство флирта. Во время беседы не стоит даже на время переключать улыбку на другого человека — мужчина может подумать, что разонравился женщине. Говорить в основном должен мужчина, а женщина смотреть на него и внимать, развернувшись к нему, по возможности, всем телом. Во взгляде — внимание, восхищение, понимание, ни в коем случае критика и недоверие!

Большая ошибка красивых девушек в том, что они превращаются в снежных королев. Становятся надменными, отчужденными и недоступными всему миру. Такое внешнее проявление неприступности в позах и выражении лица отпугивает от них всех потенциальных ухажеров.

Мужчины проходят мимо них на улицах, не приглашают танцевать, не пытаются заговорить, боясь резкого отказа. И красавицы, многих из которых на самом деле нельзя обвинить в холодности или равнодушии, недоумевают: «Почему?» Так ведь можно остаться и старой девой, что зачастую и происходит.

Для понимания этого парадокса достаточно понаблюдать за девушками на любой дискотеке. Обязательно найдется пара девушек, одна из которых, красивая, но надменная, будет стоять невостребованная у стенки, а невзрачная и полненькая непрерывно танцевать с разными кавалерами.

Весь секрет в том, что некрасивая девушка, прекрасно осознавая свою внешнюю непривлекательность, использует такое безотказное оружие, как улыбка. Она улыбается каждому парню и тем самым прорывается сквозь все защитные барьеры. Толстушка заставляет каждого парня чувствовать себя непринужденно и уверенно. Он знает, что на приглашение к танцу она ответит согласием. Язык ее тела гарантирует это.

А красавица, внешне такая холодно-спокойная, прячет в себе тоскливую робость. Она сигнализирует всем своим телом: *«Не стой около меня! Только попробуй меня пригласить!»*. Какой же мужчина захочет подвергаться риску быть отвергнутым? И все взоры обращаются к некрасивой, но приветливой девушке.

Для привлечения мужчин женщины используют и такие сигналы и жесты, как приглаживание волос или одежды; рассматривание себя в зеркало, повороты перед ним или взгляд на себя сбоку; покачивание бедрами; поглаживание себя по икрам, коленям, бедрам (как бы приглашая мужчину присоединиться). Мужчины часто сидят с широко расставленными ногами, вызывающе

демонстрируя область гениталий, в то время как женщины скрещивают ноги для защиты этой области.

Женщина может сидеть, подогнув одну ногу под другую и направив острие колена на того мужчину, к которому она проявляет интерес. Это очень свободная поза, которая исключает всякие формальности и дает возможность продемонстрировать красоту ног.

Поигрывание скинутой туфелькой, а особенно фаллическое ныряние ноги в туфельку и выныривание из нее, тоже весьма сексуально и возбуждает многих мужчин. Балансирование туфли на кончиках пальцев говорит мужчине: *«В вашем присутствии я чувствую себя уютно».* Если мужчина сделает что-то, заставившее женщину почувствовать себя неуютно, туфля будет быстро надета.

В присутствии понравившегося мужчины, а часто и в любом мужском обществе, женщина раздвигает ноги немного шире, чем обычно. При этом неважно, стоит она или сидит. Сексуально обороняющаяся женщина, наоборот, крепко сдвигает ноги вместе или перекрещивает их. Может сидеть с параллельными или слегка скрещенными в лодыжках ногами — грациозная и женственная поза, которую наши бабушки считали «позой леди».

Чтобы привлечь внимание к тазобедренной области (весьма важной в сексуальном плане), применяется довольно заметное покачивание бедрами. Но тут мужчина может и обмануться. Покачивание бедрами без соответствующего зова глазами может оказаться простым кокетством, а не призывом к сексуальному контакту.

О внимании к себе мужчина может судить по тому, что женщина, даже с очень короткой стрижкой, начинает вскидывать голову, словно пытаясь убрать волосы с лица или закинуть их на спину. Покраснение щек и губ, расширение зрачков, влажные губы (облизанные или специально накрашенные женщиной) — верный признак заинтересованности. Женщина может демонстрировать мужчине свои запястья или ладони, что особенно заметно во время курения.

Время от времени женщина искоса бросает взгляды на понравившегося ей мужчину. Возникает дразнящее чувство подглядывания. Женщина неосознанно или сознательно начинает поглаживать палец, ножку бокала или сигарету — весьма прозрачный намек, ^линяет взгляды, бросаемые на мужчину. Женщина может кокетливо склонить голову набок или игриво подмигнуть мужчине.

Наверное, в любой мужской компании есть мужчина — покоритель женских сердец. Это необязательно человек красивый, богатый или обладающий блистательным умом. И, тем не менее, женщин тянет к нему, как магнитом. Он может прийти на вечеринку,

на которой множество незнакомых людей, и через несколько минут уже будет в приятельских отношениях с одной из девушек. Через полчаса он вытащит ее из группы и повезет домой. Каким образом это ему удается?

Пока другие мужчины половину вечера набираются мужества, прежде чем подойти к приглянувшейся девушке, наш герой — назовем его Виктор — смело берет быка за рога. Возникает такое впечатление, что он обладает шестым чувством. Если в комнате есть доступная девушка, Виктор ее непременно найдет или она его найдет.

Все дело в том, что Виктор интуитивно владеет языком тела и идеально его использует. Как только Виктор входит туда, где есть женщины, он автоматически передает послание: «Внимание, женщины! Я в вашем распоряжении. Я агрессивен и опытен».

Затем он прицеливается и передает сигналы избранному объекту: *«Ты меня заинтересовала. Хотелось бы с тобой познакомиться!»*. Заурядная внешность Виктора отходит на второй план, на первом остается только его тело, донельзя заряженное сексуальностью. Женщины словно чувствуют его «сексуальную ауру».

Конечно, манера одеваться тоже формирует первое впечатление о Викторе, но более важным является то, как он стоит и двигается. Женщины увидят в движениях Виктора легкую надменную грациозность, мужчины — сальность (что вполне естественно, ведь Виктор — соперник для любого из присутствующих мужчин).

Поведение Виктора вызывает зависть у мужчин и интерес у женщин. Его сексуальное послание повторяется и подчеркивается позами и каждым шагом. Человек, который так двигается, может без труда заставить женщину повернуть голову в его сторону, а затем и вскружить ей голову. Но Виктор использует еще и множество жестов, возможно, бессознательных, которые уточняют его сексуальное послание.

Когда Виктор прислоняется к стене, чтобы оглядеть собравшихся, его бедра чуть-чуть выдвинуты вперед, а ноги раздвинуты. Он просовывает большие пальцы за пояс над своими карманами — остальные пальцы прямо указывают на его половой орган. Типичная поза агрессивной сексуальности. Так стоят наглецы и маньяки. Мужчины таких ненавидят, женщины испытывают смесь страха, ненависти и желания.

Язык жестов Виктора сигнализирует откровенно и грубо о сексуальной угрозе, о желании обладать женщиной. Подобные сигналы захватывают воображение свободных и доступных женщин, интересуют или раздражают несвободных и недоступных. Виктор

быстро оценивает женщин, легко определяя которая из них пойдет с ним. Как?

Он наблюдает, как они стоят или сидят. После этого делает выбор, перехватывает взгляд выбранной женщины и смотрит на нее (слегка щурясь) немного дольше, чем следует, не позволяя ей отвести глаза. Если женщина заинтересована, то ответит на его взгляд, если нет — Виктор спокойно переключается на другой объект.

У Виктора хорошо развито инстинктивное понимание защитных механизмов женщин, благодаря чему он умеет сломить их оборону: открывает руки или изменяет их положение, если женщина сложила руки на груди; заставляет расслабиться женщину, принявшую жесткую позу, или заставляет улыбнуться женщину с озабоченным и напряженным лицом.

То есть реагирует на сигналы, подаваемые женщинами на языке тела, ответными и прямо противоположными сигналами, отбрасывая все претензии, высказанные женщиной на языке тела. И женщина открывается, тем более что бессознательно она хочет этого.

Как только Виктор добьется контакта на уровне сигналов, он начинает физическое вторжение, но без прикосновений. Происходит вторжение в личное пространство женщины. Он подходит к ней настолько близко, что она ощущает беспокойство, и все же не настолько близко, чтобы она запротестовала.

Перелом ситуации в свою сторону Виктор продолжает с помощью глаз, одновременно разговаривая с женщиной. При этом то, о чем они говорят, не имеет никакого значения. Глаза мужчины красноречивее его слов.

Взгляд медленно скользит по лицу женщины, по ее груди, по всему телу. Глаза чувственно ласкают тело и многое обещают. Виктор проводит языком по губам, щурит глаза, что начинает беспокоить и возбуждать женщину. Но опять же только ту, которая ответила на ухаживание.

Несмотря на чересчур жаркие взгляды, у женщины нет причин для возмущения. Соблазнитель держится в рамках приличия: не делает дерзких предложений, не прикасается к ней. Если женщина не захочет продолжения любовной игры, ей достаточно сказать что-нибудь резкое и отвернуться от него.

Но женщина не делает этого. Почему? Вероятнее всего, такое явное ухаживание льстит ей, ведь ее выделили из всех, нашли привлекательной. Виктор же подогревает подобные мысли тем, что весь вечер не отходит от выбранной женщины, оказывая ей всевозможные знаки внимания.

Поэтому к концу вечеринки уговаривать женщину ему не нужно, достаточно одного слова: «Пошли!»

Возникает закономерный вопрос: «По каким же все-таки признакам Виктор делает свой безошибочный выбор женщины?» Ни одна порядочная женщина открыто не скажет мужчине, что доступна. И, тем не менее, мужчина это узнает по бессознательным сигналам ее тела.

Значительную роль в передаче подобной информации играют позы и походка женщины. Движения бедер, плеч, всего тела передают как по беспроволочному телеграфу весть о доступности. Женщина может сесть, призывно раздвинув ноги, или подчеркнуто погладить себя по груди. Она может провести рукой по бедру во время разговора. Некоторые из ее движений умышленные и хорошо отрепетированные, другие — совершенно бессознательные.

Одни женщины предпочитают вульгарные ужимки, откровенную демонстрацию, другие — кокетство, завуалированное детской невинностью и тихим голосом. В случаях, когда женские сигналы завуалированы, неопытный мужчина может совершенно не заметить подаваемых сигналов или неверно их истолковать. Например, если женщина сидит, скрестив руки на груди, то классическая расшифровка такова: *«Я закрыта для всех».*

Но есть и другая интерпретация этого жеста. Скрещенные руки могут говорить: *«Я в отчаянии из-за того, что закрыта. Выпустите меня наружу, подойдите. Я доступна».* Для правильного истолкования жеста нужно обратить внимание, напряжено ли у нее лицо от расстройства и отчаяния; сидит ли она неподвижно или в расслабленной позе; отводит ли она глаза при попытке перехватить ее взгляд?

Нередко решительно настроенная женщина делает сама первые шаги. Точно так же, как и условный Виктор, она прибегает к территориальному вторжению. Подсаживается совсем близко к мужчине, которого выбрала, и пользуется вызванной этим неловкостью. Мужчина начинает нервничать, не понимая, почему он так делает. Она же продолжает выводить его из равновесия при помощи других сигналов.

В то время как мужчина в начале ухаживания не допускает касаний, то для женщины вполне допустимо притронуться к мужчине на этой стадии игры. Такое прикосновение усиливает беспокойство мужчины и может пробить броню обороны. *«У вас не найдется спичек?»* — и прикасается к руке, протягивающей ей спички.

Более эффективен прием, когда в подходящий момент

женщине ненароком удается коснуться бедра мужчины или спровоцировать «случайное» прикосновение к своему бедру. Женщина может также поправить юбку, когда присаживается рядом, выдвинуть вперед грудь или наклониться так, чтобы грудь полуобнажилась, надуть губки, приоткрыть рот.

Важным оружием обольщения может стать голос: интимный тон, приглушенность, нежность, страстность, сексуальные модуляции (при этом неважно, на какую тему ведется разговор). Как только мужчина окончательно выведен из равновесия, он становится легкой добычей.

И еще один секрет женщин-победительниц. Посмотрите на женщин, которым вслед оборачиваются мужчины, посмотрите на их походку, на их осанку — она у них гордая, изящная, «вкусная» (как говорят хореографы). Самый уязвимый ракурс женского тела — вид сбоку.

Красивая осанка с отведенными и опущенными плечами выпрямляет спину, приподнимает грудь и акцентирует на ней внимание. Корпус слегка откинут назад, он как бы догоняет ноги и бедра. Главная нагрузка падает на таз. При ходьбе обольстительница ставит ноги на одну линию, а не двигается на двух параллельных ногах, как трамвай по рельсам. Шаг начинает не от голени, а от бедра.

Как правило, такая женщина ходит на высоких каблуках, которые зрительно удлиняют ноги и придают походке волнующую неустойчивость и декоративность.

А как она носит голову — искусство! Такое впечатление, что на голове женщина несет кувшин, пытаясь не расплескать его содержимое. Никаких зажимов, мягкие, движения и величавость. Внимание удерживается в центре лба, при этом женщина выглядит просветленно и загадочно.

Сигналы тела в технике знакомства

Важная задача опытного сексуального агрессора (и мужчины, и женщины) — сохранение престижа своей потенциальной жертвы, которая ни в коем случае не должна быть унижена «потерей лица». Это тоже одно из средств манипулирования личностью, когда во взгляде или интонации сквозит сексуальное желание, но внешне все приличия соблюдены.

Но если потенциальная жертва все же заартачится, то ей можно намекнуть, что сейчас ее поставят в чрезвычайно неловкое и унизительное положение. Это уже угроза, шантаж. Например, если обольститель (или обольстительница) подошел слишком близко и говорит весьма сексуальным голосом банальности, то «жертва» может

отпрянуть назад и нарваться на удивленно поднятую бровь партнера: *«А что, вы думаете, я хотел?»*.

В этом случае человек испытывает или унижение (его отвергли, значит, он непривлекателен), или неловкость (а вдруг я действительно неправильно интерпретирую его (ее) мотивы?).

Примерно по такой же схеме действуют люди с сексуальными отклонениями. Скажем, такой мужчина, пытающийся приласкать женщину или прикоснуться к ней в толпе, рассчитывает на ее страх и отсутствие уверенности. Опасение «потерять лицо» в большинстве случаев не позволяет ей выразить протест. Она идет на то, чтобы не привлекать к себе внимание и терпеть приставания извращенца, видя в том меньшее унижение.

Извращенцы, которые достигают сексуального удовлетворения показом своего обнаженного тела(эксгибиционисты), ожидают аналогичной реакции, полагаясь на смущение и стыд своих жертв. Если бы жертва отреагировала смехом или физической угрозой, то в следующий раз извращенец, возможно, задумался бы, стоит ли это делать.

По определенным сигналам тела узнают друг друга гомосексуалисты и лесбиянки. Например, особая походка, контакт глаз, когда глаза делают быстрый скачок к паху и обратно, оборачивание вслед на улице и замедление шага после этого с постепенным дрейфом друг к другу.

Надо сказать, что сигналы гомосексуалистов для установления контакта не сильно отличаются от сигналов нормального мужчины, пытающегося познакомиться с девушкой.

Вот мужчина прогуливается по улице, навстречу идет девушка, он перехватывает ее сканирующий взгляд, задерживает его немного дольше, чем необходимо, и поднимает одну бровь. Если девушка замедляет шаг, останавливается, чтобы посмотреть в свою пудреницу, поправить что-нибудь в одежде или полюбоваться на свое отражение в стекле витрины, значит, она обратила на мужчину внимание, заинтересована и согласна посмотреть, что из всего этого получится.

Какое-то время согласно ритуалу идет молчаливое «конвоирование» девушки. Обычно вначале девушка делает вид, что не замечает или не одобряет знаков внимания. Если этот этап слишком затянулся — стороны негласно признают неудачность попытки знакомства. Если же девушка улыбается, отвечает, комментирует слова мужчины своей подруге, это указывает на возрастающий интерес.

В этом случае все заканчивается тем, что мужчина идет рядом с девушкой, вовлекая ее в фамильярный разговор.

Точно такая же техника знакомства и у подростков, каждый из участников такой игры старается играть свою роль до конца, проходить последовательно все этапы. К примеру, когда парень предпринимает попытку взять девушку за руку, то он должен дождаться, пока она пожмет его руку, давая сигнал продолжать, и только после этого он может предпринять следующий шаг, переплетя ее пальцы со своими.

Должно пройти несколько этапов, пока парень якобы случайно не положит свою руку девушке на плечо, и только потом он может перемещать свою руку к низу ее спины и сбоку трогать ее грудь (запрещается приближаться к груди спереди). Девушка может препятствовать таким действиям, прижимая свои локти к талии. Только после первого поцелуя парень может попытаться опять придвинуться к ее груди, однако в действительности это случается гораздо позже.

Некоторые подростки пытаются сокращать число этапов или менять их порядок, но, как правило, это не поощряется. По правилам, на любом этапе игра может быть прервана. Само собой разумеется, что встречаются агрессивные или сексуально озабоченные типы, которые нарушают правила и пытаются силой навязать свое общество девушке, имевшей несчастье вступить с ними в игру.

Нередко это кончается дракой, избиением или изнасилованием девушки, а то и убийством. Поэтому девушкам и женщинам как физически более слабому полу следует заранее подумать, стоит ли вступать в контакт с незнакомцами.

Модели сексуального поведения

Если говорить о моделях сексуального поведения, то можно отметить, что большинство сигналов, входящих в эти модели, носит бессознательный характер. Готовясь к встрече с представителем противоположного пола, человек претерпевает ряд изменений своего тела, которые приводят организм в состояние готовности.

Мускулы тела автоматически напрягаются, исчезает сутулость, тело выпрямляется, живот втягивается, лицо подтягивается и как бы разглаживается, глаза становятся ярче, кожа краснеет или бледнеет, изменяется запах тела (выделяются половые гормоны). Создается впечатление, что человек внезапно помолодел.

Затем мужчина или женщина начинают использовать жесты прихорашивания. Женщина приглаживает волосы или проверяет макияж, поправляет одежду, убирает с лица волосы. Мужчина взбивает свою шевелюру, застегивает пиджак, поправляет одежду, подтягивает носки, подбирает галстук, чистит брюки. Все это делается для того, чтобы выглядеть более привлекательной или более

привлекательным.

Следующим этапом является принятие позы. Например, на вечеринке пара, которая чувствует взаимный растущий сексуальный интерес и готовится познакомиться, располагает свои тела и головы так, чтобы находиться лицом к лицу друг к другу. Мужчина и женщина наклоняются друг к другу, смыкают вкруговую руки или перекрещивают ноги так, чтобы блокировать всех остальных.

Когда такая пара сидит на диване, а напротив дивана в кресле сидит кто-то третий, то пара будет разрываться между двумя стремлениями: замкнуться в своем пространстве, которое включало бы только их двоих, и соблюсти правила социального общения.

В конце концов пара поступает так: оба скрещивают свои ноги, образуя как бы замкнутый круг. Причем тот из пары, кто находится справа, перекрестит ноги так, что правая окажется над левой, а тот, что находится слева, положит левую ногу над правой. Таким образом, ниже пояса пара отключилась от третьего лица, но, чтобы открыть себя для общения с ним, мужчина и женщина держат верхнюю часть тела прямо и смотрят друг другу в лицо.

При более внимательном наблюдении можно заметить, что элементы сексуального поведения используются и в несексуальных целях. Встречаясь на деловых собраниях, в школе, в клубах, больницах и т. д., люди подают такие сигналы, не имея в виду конечный результат взаимоотношений двух полов. Тогда для чего? Вероятнее всего, инстинктивно, желая просто привлечь к себе внимание.

Вот пример типичной ситуации без сексуальных оттенков. В конференц-зале фирмы двое служащих, мужчина и женщина, обсуждают какой-нибудь производственный вопрос. При этом они посылают на первый взгляд те же самые сигналы, которые используются при сексуальных встречах, используют жесты прихорашивания и заигрывания.

Как правильно интерпретировать их язык тела? Их действительно влечет друг к другу или они умело маскируют свои чувства? Однако совершенно очевидно, что мужчина и женщина полностью сосредоточены на бизнесе. Тогда выходит, что мы неправильно «читаем» их жесты?

Оказывается, существуют очень тонкие различия, которые отличают обычные жесты, вырабатывающие интерес и желание общаться, от сексуальных жестов. Как мы даем понять друг другу, что встреча должна быть несексуальной?

Мы делаем это, посылая дополнительные сигналы. Это может

быть какой-нибудь простой жест или движение глазами, головой по направлению к другим присутствующим на деловой встрече, в аудитории, в группе по психотерапии, судебном слушании. Это может быть кивок на кого-то, облеченного властью (шефа, учителя, врача, судью). Подобные сигналы говорят партнеру о том, что к сексуальным сигналам нельзя относиться со всей серьезностью.

Существует еще один прием, позволяющей разделять сексуальные сигналы языка тела от несексуальных,— опускание их важной части.

Поясним. На деловой встрече мужчина и женщина могут сидеть рядом, повернувшись лицом друг к другу, а могут и отодвинуться или вытянуть руки так, чтобы включить в свой круг других людей.

Они могут также прервать контакт взглядов или повысить голоса чтобы включить в разговор других присутствующих в комнате. То есть опускаются важные элементы сексуального поведения, как контакт взглядов, приглушенность голоса, переплетшие рук, и другие интимные жесты.

Целостная сексуальная модель поведения с выпадением каких-то элементов разрушается и превращается в иную, несексуальную. Но при этом все равно остается сильное взаимодействие «мужчина-женщина».

Факт наличия разности полов обязательно оказывает влияние на любое общение мужчины и женщины. От этого никуда не денешься. Некоторые профессионалы вполне сознательно придают общению с представителями другого пола легкий сексуальный налет: бизнесмен-мужчина очаровывает бизнесмена-женщину, врач-психотерапевт добивается доверительных отношений от пациентки, профессор слегка влюбляет в себя студенток.

Это только на пользу развитию деловых отношений, обучению, лечению. Все они знают, что просто манипулируют своей половой принадлежностью, не стремясь к сексуальному вознаграждению.

Конечно, нет никакой гарантии, что в любой из этих ситуаций не разовьются подлинные сексуальные отношения.

Довольно часто врачи влюбляются в своих пациенток, учителя в учениц, начальники в женщин-подчиненных, и наоборот. Для того чтобы исключить перерастание общения в сексуальное, необходимо с самого начала определенно и твердо заявить, что данное общение только деловое или дружеское, и пресекать все попытки (открытым текстом или жестами) изменить установленные границы. В исключительных случаях одна из сторон может даже разорвать отношения.

К примеру, врач-психотерапевт, флиртующий с пациенткой, рискует и своей карьерой, и здоровьем пришедшей к нему за помощью женщины. Врач просто подтягивает свой галстук, приглаживает волосы, подсаживается ближе, время от времени бросает затяжные взгляды, а женщина начинает думать, что врач в нее влюблен, и постепенно влюбляется сама. Если врач честен, то скажет ей об ошибке, если нет — будет поддерживать ее заблуждение или даже воспользуется этим.

Но в любом случае у пациентки может возникнуть истерика, депрессия, а то и стремление покончить с собой. О каком лечении тут может идти речь? Сам же врач в случае огласки может лишиться практики или пойти под суд.

Элементы сексуального поведения

Почти всем женщинам присуще кокетство — в большей или меньшей степени. Это может быть и сознательный флирт, и неосознанное желание постоянно быть в центре внимания.

Некоторые женщины в присутствии любого мужчины (будь то приятель, бармен, прохожий, сослуживец) фонтанируют сексуальными сигналами: покачивают бедрами, надувают губы, поглаживают себя, выпячивают вперед грудь, поигрывают ногой, скрещивают или расставляют ноги, бросают взгляды искоса и т. п.

В большинстве случаев причиной такого поведения является исключение женщины из какой-либо социальной группы: семьи, коллектива, дружеского круга и т. д. (не буквально, а на уровне общения, когда она игнорируется всеми или одним членом группы, даже когда партнер по общению просто отвернулся или отвлекся). Женщина начинает прихорашиваться в сексуальном смысле, чтобы вернуться обратно в группу.

Кстати, бывает и так, что когда один из членов группы уходит в себя, то остальная группа использует прихорашивание, чтобы вернуть его в коллектив. Тут очень важно понимать различия между сексуальными и несексуальными сигналами, поскольку их легко перепутать.

Следует также учитывать, что есть люди, которые в силу некоторых психологических особенностей всегда действуют сексуально-соблазнительным образом, даже когда этого категорически нельзя делать. Они не только провоцируют сексуальные заигрывания, но и видят несуществующее заигрывание со стороны других. Наверное, многим встречались люди, постоянно подтрунивающие и поддразнивающие других, или девушки, уверенные, что всякий их домогается.

Рассмотрим подробнее некоторые элементы сексуального поведения.

Зрительный контакт

Пристальный взгляд в глаза собеседнику, при котором ваши зрачки чуть расширены,— важный элемент проявления сексуального интереса. Такой взгляд сам по себе действует возбуждающе. Эксперименты с фотографиями мужчин и женщин, на которых одному из партнеров подретушировали зрачки, сделав их больше, показал, что такое лицо выглядит гораздо более притягательно.

Свой интерес к понравившемуся человеку и к тому, что он говорит, выражайте прямым, открытым взглядом (в начале знакомства смотрите прямо в глаза собеседнику, но без излишней пристальности). При этом как можно чаще улыбайтесь. Для поддержания зрительного контакта, следует смотреть партнеру прямо в лицо. В знак особого расположения можно взять руки девушки или женщины в свои руки.

Поскольку в разных культурах разные обычаи, то и язык тела тоже разный. Одни и те же взгляды могут иметь разный смысл, да и сами взгляды различаются. Например, в США предполагается, что мужчина не должен смотреть на женщину в течение сколько-нибудь длительного промежутка времени, если она не дает ему разрешения сигналом языка тела — улыбкой, взглядом или прямой встречей с ним глазами. Если женщина смотрит на мужчину слишком долго, она должна быть готова к тому, что он с ней заговорит.

В латиноамериканских странах, несмотря на допустимость более свободных движений тела, такой взгляд мог бы явиться прямым приглашением к физическому приставанию. В восточных странах обычай носить паранджу или чадру позволяет женщинам скрывать свои эмоции и защищает их от агрессии мужчин.

В этих странах язык тела общепризнан; считается, что мужчина при малейшей провокации со стороны женщины постарается навязать ей половые отношения. Паранджа позволяет женщине скрывать лицо и прятать любую невольную гримасу, которая может быть истолкована как поощрение мужчины. В XVII веке женщины высшего света Западной Европы использовали для этих же целей веера и маски на палочках.

Копирование жестов и прикосновения

Во время разговора копируйте движения партнера: этим вы покажете ему свое расположение. Партнер также склонен подсознательно подражать вам, ассимилируя тем самым возникшее между вами чувство близости. Чтобы подчеркнуть, что общество

партнера вам очень приятно, можно слегка наклониться к нему. Обязательно повернитесь к партнеру лицом, подчеркивая этим свою искренность. Не переусердствуйте: нарочитое копирование насторожит партнера.

Существует множество ситуаций, когда допустимы умышленные прикосновения. Это придает встрече мужчины и женщины налет чувственности. Узкие и тесные помещения позволяют естественным образом коснуться партнера. Когда женщина, например, будет передавать вам что-нибудь, коснитесь пальцами ее руки. Почувствуйте разряд электричества. Стряхните с партнера несуществующую пылинку.

Встаньте или сядьте рядом с партнером так, чтобы ваши тела совсем чуть-чуть соприкоснулись. Мужчине допустимо подойти к женщине сзади, взять ее одной рукой за талию и, нежно назвав по имени, спросить или попросить о чем-нибудь.

Можно поднять упавшую вещь и «случайно» коснуться при этом партнера; задеть ненароком партнера, когда в темноте рука шарит в поисках выключателя или кресла в зрительном зале; шутливо взять руку партнера, чтобы погадать ему; подать руку девушке, выходящей из автобуса или автомобиля — ни одна девушка не откажется от элегантно поданной руки.

Во время танца руки легко и мягко двигаются по траектории спина-плечи-шея и назад. Во всех подобных ситуациях важно не переусердствовать, не проявлять откровенной сексуальности, которая помешает созданию легкой, непринужденной атмосферы. Мягкое отступление может оказаться гораздо более сексуально провоцирующим.

По возможности касайтесь руки партнера, чтобы подчеркнуть важность сказанного. Для создания атмосферы интимности можно опустить руку на колено женщины. Высказать свою нежность можно мягким прикосновением своей щеки к щеке женщины. Нужно стараться все время сокращать расстояние между вами и вашим партнером.

На разных стадиях общения и в разных ситуациях используются разные прикосновения. При знакомстве задержите руку партнера в своей чуть дольше, чем нужно. Прикосновение придает беседе больше теплоты и искренности. Если вам действительно хорошо, не бойтесь обнять партнера.

Выражая свое сопереживание словам партнера, можно положить свою руку на его руку. Если вы идете, возьмите партнера под руку (или возьмитесь за руки). Если вы сопровождаете своего друга (подругу) на вечеринку или на танцы, старайтесь быть, все

время рядом, причем, чем ближе, тем лучше. Находясь в толпе, проявите внимание и защитите подругу от возможных тычков. Поддержите под руку в опасных и скользких местах.

На более поздних стадиях знакомства женщина может положить руку на плечо мужчины, а мужчина коснуться рукой ягодицы женщины (особенно естественно это получается во время танца).

Когда вы узнаете друг друга получше, во время прогулки можно обнять его (или ее), опустив при этом руку на талию, потом чуть ниже, на бедро, а то и, как бы невзначай, приблизить руку к лобку. Поскольку неизвестно, сделали вы это умышленно или случайно, то партнера это заинтригует.

Заодно подобным жестом можно проверить, склонен ли партнер развивать и дальше подобные отношения или нет.

Одним из видов нежных прикосновений является расчесывание волос. Движения должны быть направлены от лба к затылку. Расчесывание начинается с поглаживания кончиками пальцев, затем используется массажная щетка, которой нежно проводят по волосам партнера, стараясь не путать волосы и не сделать ему больно.

Если ваш партнер устал, то склонитесь над ним и большими пальцами массируйте его шейные мышцы и плечи, помогая снять напряжение. Весьма эротично легкое прикосновение к коже партнера ногтями и проведение рукой по внутренней поверхности его рук от локтевого сгиба до запястья.

Можно круговыми движениями больших и указательных пальцев обеих рук помассировать подошвы партнера. Ему особенно будет приятно, если вы помассируете все промежутки между пальцами. Движения пальцев должны быть нежными, но сильными, от средней линии к обеим сторонам, от пятки к пальцам. Большим пальцем надавливайте на подушечки у основания пальцев. Чтобы усилить эротические ощущения и облегчить движения рук, используйте крем или масло.

Поцелуи

В самом начале отношений нужно ограничиться мимолетными легкими поцелуями, а по мере развития отношений можно переходить к более откровенным и долгим поцелуям. Первый поцелуй должен быть легким, «разведочным», но никак не пылким и властным. Не торопите партнера в начале знакомства, оставьте за ним право выбора, он не должен ощущать давление с вашей стороны. При таком подходе вы скорее достигнете желаемого результата.

Первый поцелуй обычно дается очень трудно. Это настоящее событие в жизни каждого человека, ибо знаменует собой начало новых взаимоотношений с противоположным полом (между прочим, юношам будет интересно узнать о том, что девушкам больше нравится, когда их целуют в шею и ухо, а не в губы), ваши ладони начинают потеть, вам начинает казаться, что вы отчетливо слышите, как бьется сердце в вашей груди, и вы удивляетесь, как этого не слышат окружающие. В коленках ощущается слабость. Вы стоите друг против друга, и лунный свет отражается в глазах вашей девушки. Вас притягивает к ней как магнитом.

Вы наклоняетесь к девушке и касаетесь ее губ. Почему вы это сделали?

Прежде всего потому, что в силу вступил подсознательный стереотип. Мы видим актеров, целующихся в кино и в рекламе, друзья рассказывают нам о своем опыте, мы видим людей, целующихся на улице. В результате, в известных ситуациях поцелуй воспринимается как обязательная их составляющая.

Может быть еще одна причина: когда мы целуемся, то возвращаемся на более раннюю ступень психосексуального развития, на стадию младенчества. И в момент поцелуя снова становимся маленькими детьми. Не поэтому ли так часто женщины слышат от возлюбленных в самый пик их страсти: «Я люблю тебя, крошка!».

Ну и, конечно же, нельзя сбрасывать со счетов естественное желание прикоснуться к любимому человеку. Губы — очень нежный и чувствительный орган (во много раз чувствительнее пальцев), позволяющий ощутить множество оттенков чувства, передаваемого поцелуем.

Если у девушки испуганный, скучающий вид, она бледнеет или отшатывается в тот момент, когда вы к ней близко подходите, если во время поцелуя она закрывала рот, была напряжена или вырывалась, то это означает, что вы поспешили с поцелуем или что ей не понравился ваш поцелуй. Не стоит настаивать на продолжении.

Некоторые из опасения быть отвергнутыми сдерживают себя усилием воли и не целуют партнера тогда, когда этого им хочется больше всего на свете. В этом случае внимательно посмотрите в глаза вашего партнера, не исключено, что он горит таким же желанием (при этом партнер прямо смотрит вам в глаза и не отводит взгляда).

Многих мучает вопрос: правильно ли он (она) целуется? Почитайте специальную литературу. А вообще-то, если двое любят друг друга и не обременены предрассудками, то природа сама подскажет им, что и как делать.

Единственное, что нужно знать во время первого поцелуя: как только вы почувствуете, что сейчас столкнетесь носами, отклоните голову чуть-чуть назад, чтобы ваши носы скользнули мимо, слегка касаясь друг друга.

Приближаясь к партнерше, нужно помнить, что у женщин зона интимного общения меньше, чем у мужчин. Мужская зона интимного общения заканчивается примерно на середине предплечья.

Когда женщина подходит к мужчине на довольно близкое расстояние, он может посчитать это предложением перейти к более близким отношениям, к поцелую, но на самом деле это не так: она нарушила только интимную зону мужчины, но не свою.

Если женщина находится от вас на расстоянии, не позволяющем ей дотянуться до вас локтем, ее целовать нельзя.

Если же она подходит к вам на более близкое расстояние, значит, она флиртует, поэтому можете смело ее целовать.

Мужчина во время поцелуя ни в коем случае не должен быть грубым. Женщинам нужна только нежность, нежность и нежность. Даже испытывая жгучую страсть, не стоит кусать губы партнера, грубо поворачивать его голову, целоваться со жвачкой во рту, силой засовывать в рот язык и затягивать поцелуй до бесконечности, когда партнер уже начинает задыхаться.

Желательно, перед тем как поцеловать девушку или женщину, создать романтическую обстановку: подарить цветы, прочитать стихи, полюбоваться на закат, послушать приятную музыку и т. д.

Большинство людей во время поцелуя закрывают глаза. Это помогает им сконцентрироваться на ощущениях от поцелуя. Тот же, кто оставляет глаза открытыми, либо боится промахнуться, либо наблюдает за реакцией своего партнера, сливая свое наслаждение от поцелуя с его наслаждением (двойное удовольствие: физическое и визуальное).

Не следует слишком напрягать губы во время поцелуя так, что они становятся твердыми, или полностью расслаблять их. Лучше всего менять силу давления ваших губ, пусть они будут временами напряженными, а временами расслабленными.

То же самое должно происходить и с вашим языком. Принимайте активное участие в поцелуе, и все будет в порядке. Чтобы не столкнуться зубами, не следует слишком сильно прижимать друг к другу губы.

Во время поцелуя руки не должны бездействовать. Водите ими вдоль его (ее) спины, нежно поглаживайте руками по волосам, по лицу. Обвейте руками шею партнера, поиграйте волосами. Можно

взять девушку за подбородок и повернуть его в удобном для поцелуя направлении. Развернуть голову девушки в нужную сторону можно, положив ладони ей на уши.

Самый удобный момент для поцелуя — расставание, потому что это наиболее естественно. Но поцелуй не доставит никакого удовольствия, если во время свидания между партнерами не возникло никакой близости, никакого притяжения.

Приветственные поцелуи могут создать приятную романтическую обстановку на весь вечер. Начинать серию поцелуев всегда следует с коротких поцелуев, мягких и нежных, постепенно переходя к страстным французским (когда участвует и язык). У многих девушек французский поцелуй может вызвать чувство брезгливости или отвращения. Поэтому следует предварительно тактично выяснить у девушки, как она относится к подобным поцелуям.

В ситуации, когда ваша девушка чем-то очень расстроена или плачет, подходит поцелуй в глаза, который как бы осушает ее слезы. Не обсуждая с девушкой неприятную для нее тему, вы в то же время таким поцелуем проявите сочувствие. В иной ситуации поцелуй в глаза — весьма нежный и романтический поцелуй.

Возбуждающе действуют на женщин поцелуи в шею или в ухо, особенно если мужчина при этом стоит позади нее. Такие поцелуи желательно чередовать с поцелуями в губы. Сначала целуется или слегка покусывается внешняя часть уха, потом — мочка. Неплохо бы при этом шептать женщине на ушко нежные слова. Все нарастающую страсть мужчины отражает поцелуй руки женщины в ладонь, а затем по внутренней стороне руки к локтю и выше.

2.6. Профессиональные жесты

Существует множество ситуаций, в которых выражение информации словами нежелательно, затруднено или просто невозможно. И поэтому, подобно профессиональным терминам, существующим в различных профессиях, появился специальный язык жестов. Одни жесты имеют весьма ограниченное применение, например жесты букмекеров на скачках, другие — широкое и даже международное.

Специфика условий связи узких групп людей

Существует множество методов условной связи: пальцевые и жестикуляционные коды крупье и жуликов в казино, букмекеров на скачках и автогонках, карманных воров, сыщиков, состоящих на службе в больших отелях (типа «Риц» в Париже, «Амбассадор» в Нью-Йорке, «Бернино Бристоль» в Риме, отелях «Хилтон»), барменов, телохранителей, полицейских. Например, если поймать взгляд

напарника, оттопырить мизинец левой руки и слегка приподнять носок правой ноги, то согласно коду сыщиков штата стамбульского отеля «Хилтон» это будет означать «пора уходить».

Широко используют жесты-знаки в казино, причем в каждом казино — свои знаки. Крупье может использовать определенный жест, чтобы сообщить важную информацию своему управляющему. К примеру, если крупье (в казино в Монте-Карло) хочет, чтобы его кто-нибудь заменил, он сигнализирует об этом перекрещиванием пальцев.

Если есть подозрение, что игрок ведет нечестную игру, крупье может обратиться за помощью, незаметно дотронувшись до мочки уха или макушки или положив левую руку на стол. Управляющий, разобравшись в ситуации, показывает большой палец, говоря этим, что игрок может продолжать игру.

Обычные игроки, например в рулетку, не используют специальных жестов (за исключением профессиональных мошенников, обменивающихся тайными знаками), но насколько выразительны их руки!

Руки выдают их. Подвижные, настороженные, влажные и вертлявые, напряженные и трепещущие от чудовищного нетерпения, хищные, робкие, усталые, разъяренные, страстные. У корыстолюбивого игрока — скрючены пальцы, у расчетливого — спокойные движения кисти, у отчаявшегося — дрожат руки, у рачительного — жесты небрежны.

Почти все игроки умеют управлять своим лицом: разглаживают складки у рта, стискивают зубы, укрощают дергающиеся мускулы лица, превращая лицо в холодную маску. Или, наоборот, изображая веселость. Но именно потому, что они изо всех сил стараются управлять своим лицом, которое больше всего бросается в глаза, они забывают о руках. В решающий момент руки обязательно сделают инстинктивное движение, по которому опытный наблюдатель может прочитать самые потаенные мысли игрока.

В последние годы были проведены эксперименты с профессиональными карточными игроками. Оказалось, что очень трудно выиграть у соперника, если он в темных очках. Удачное сочетание карт на руках заставляет зрачки расширяться. Этот сигнал на подсознательном уровне улавливает противник и соответственно планирует свой ход. А темные очки скрывают зрачки.

Букмекеры для передачи информации о ставках своим агентам используют секретный код «тик-так», которому не меньше ста лет. Название кода произошло то ли от слова «тикер» — печатающего устройства телеграфа или специальных устройств по передаче информации о курсах акций в банках и на биржах по обе стороны

Атлантики в конце XIX века, то ли от «тинтакс» — так на кокни называли факты.

К примеру, если на лошадь под номером 15 делаются ставки 3:1, то человек, осуществляющий связь с помощью «тик-так» (обычно в белых перчатках на руках), сначала передает 10 (сжимает обе руки на высоте груди), затем (дотрагивается до правого плеча правой же рукой), что означает номер лошади, а затем передает соотношение 3:1 (дотрагивается до подбородка тыльной стороной ладони).

«Тик-так» имеет свой собственный словарь, в котором, например, числа от одного до десяти (кроме девяти) и ставки (11:8, 100:30) имеют свои собственные кодовые слова.

Существуют знаки-жесты, которыми пользуются только очень узкие группы людей, например... королева Англии и ее свита. Королева постоянно меняет туалеты, шляпки, туфли, шарфики, драгоценности. При этом неизменной остается только ее немодная, нейтрального I цвета сумочка, которую королева носит в руке. Эта сумочка стала источником легенд и невероятного любопытства почти трех поколений англичан.

В конце концов тайное стало явным. Оказывается, сумочка для королевы Елизаветы — своеобразная сигнальная система. Если во время великосветского приема сумочка в ее руках оказывается с правой стороны, значит, королеву что-то беспокоит — и сопровождающие дамы спешат ей на помощь.

Если Ее Величество вешает сумочку на левую руку, то это сигнал, чтобы кто-нибудь из свиты блокировал прилипчивого почитателя. Случается, что на королевском обеде приглашенные на радостях от предоставленной им чести засиживаются допоздна, тогда Елизавета, как бы между прочим, ставит сумочку на стол — и церемониймейстеры тактично намекают гостям, что суп и прочее съедены, пора, господа, и честь знать.

На радио и телевидении, особенно во время прямого эфира, зачастую бывает невозможно отдавать распоряжения вслух, и поэтому используется множество сигналов рукой или кистью руки.

Очень много указательных и направляющих жестов. Участников жестами просят говорить громче или тише, приблизиться к камере или микрофону, развернуться или остановиться (режущее движение рукой по шее). На американском телевидений жест подергивания воображаемой бороды означает, что в сказанном была какая-то ошибка, похлопывание по носу — время программы подходит к концу.

Жизненно необходимы жесты-знаки там, где решаются

вопросы обеспечения безопасности, там, где из-за большого расстояния или высокого уровня шума невозможна словесная связь. В качестве примера можно назвать знаки регулировщиков дорожного движения, сигналы пожарников, операторов кранов, водолазов. Естественно, что в каждой конкретной стране эти знаки варьируются.

В Америке водолазы, работающие парами, используют так называемую систему приятельских сигналов. С ее помощью передаются простые послания: «да», «нет», «хорошо», «плохо», «вверх», «вниз», «опасность» (ребро кисти руки ставится поперек горла), «зажим» (ритмично поднимается и опускается рука), числа от нуля до девяти, глубина, время и курс по компасу.

Например, 4 часа 30 минут пополудни передается похлопыванием себя по запястью — обозначение времени, потом показываются жесты чисел, а конец передачи цифр обозначается сжатой в кулак рукой.

Международная организация гражданской авиации разработала строго определенную систему знаков, которыми пилотам указывается движение самолета по летному полю. Днем эти сигналы выполняются руками или специальными круглыми щитами, а ночью — светящимися палочками.

Особенности жестового общения военных

Если в обычных профессиях без жестов-знаков не обойтись, то что уж говорить о детективах и разведчиках. Все эти шпионские «штучки» существуют не только в детективных фильмах, но и в реальной жизни.

Когда необходим личный контакт двух агентов, то для места встречи выбирают места, где маловероятно всеохватывающее наблюдение (толпа в метро или переполненном трамвае, центральный универмаг и т. п.) и можно мгновенно реализовать контакт: как бы случайно сблизившись вплотную, передать что-нибудь из рук в руки; имитировать «случайную» встречу и передать что-либо через рукопожатие; садятся в кинозале в соседние кресла и передают в темноте; один роняет предмет — второй поднимает с подменой; «рассеянный» обмен газетами или портфелями и т. д.

Во время наблюдения за «объектом» используется заранее обговоренный визуальный код, все знаки которого маскируются под естественные движения, например, «объект повернул направо» — правую руку упирают в правое бедро (если налево, то наоборот), «объект пересекает улицу» — делается полуоборот в сторону со сгибанием одной руки у груди, «объект стоит» — руки

перекрещиваются за спиной, «объект развернулся и идет назад» — одну из рук подносят к голове, «объект ушел из-под наблюдения» — обе руки поднимают к голове, «меня надо сменить» — бросается пристальный взгляд на часы с имитацией удивления.

Для узнавания друг другом двух незнакомых агентов могут применяться не только словесные пароли типа пресловутого «У вас продается славянский шкаф?», но и парольные жесты. Таким паролем может быть любое движение: взмах рукой, почесывание носа, кашель, поцелуи, поигрывание зонтиком, постукивание пальцами и т. п.

Поскольку в основном жизнь разведчика состоит из контактов с людьми, то их учат строить свои контакты так, чтобы они приносили максимальную пользу. Для этого усваиваются основные приемы общения, с помощью которых можно направлять контакты в нужную сторону, придавать им требуемый характер и обеспечивать их результативность.

А так как большинство людей склонны составлять мнение о новых знакомых по первому впечатлению, то в первую очередь учатся производить такое первое впечатление, какое необходимо для достижения поставленной цели.

Разведчик вырабатывает умение следить не только за движениями, жестами, манерой говорить и мимикой других людей, но и за собой. У него должно быть такое лицо и манера говорить и двигаться, чтобы его нельзя было «читать». Лицо разведчика должно быть свободно от всякого выражения. И от выражения и от отсутствия выражения.

Но если сделать каменное, неподвижное лицо, то есть изобразить отсутствие выражения, то это будет тоже выражением. Разведчику необходимо маскировать все свои отличительные черты и видимые качества. Все должно быть как будто поставлено на нуль, и в то же время все должно быть в полной боевой готовности. Представьте себе актера без грима, отдыхающего между спектаклями. Но когда это надо, на его лицо можно положить любые краски. Он может надеть на лицо любое выражение и может говорить и двигаться в любой манере.

Жестами пользуются в вооруженных силах различных стран. Например, при действиях ночью бесшумные построения, перестроения, движения производятся по заранее изученным сигнальным жестам, по прикосновениям руки к плечу, спине, груди, головному убору, а также по легким толчкам рукой о тело.

На марше, в лесу, в бою, в разведке в армии используются такие сигналы:

— «вижу противника» — рука горизонтально вытягивается в сторону и держится так до отказа;

— «внимание» — рука поднимается вверх на высоту головы;

— чтобы подразделение быстро разбежалось, резко разводят руки в стороны вниз;

— «к машинам!» — поднимаются обе руки вверх и держатся до исполнения ;

— «глуши мотор!» — размахивают перед собой обеими опущенными руками;

— «ко мне» — рука поднимается вверх, делает круговые движения над головой и энергично опускается вниз;

— «оглушить и связать противника» — обозначается удар левым кулаком по челюсти, а правой рукой производятся два-три круговых движения вокруг левой и т. д.

Жестовый язык аборигенов

Бессловесные средства общения использовали (а кое-где и сейчас используют) народы, находившиеся на первобытной стадии развития. В Юго-Западной Африке бушмены при помощи жестов «разговаривали» во время охоты, когда существовала опасность вспугнуть животное.

Аналогичная система существовала у австралийских аборигенов. Для каждого животного существовал свой знак, причем у племени ворора на северо-западе даже отдельный знак для самца и для самки.

В 1874 году С. Гасон, полицейский из Купер-Крик в Южной Австралии, доложил о жестовом языке, используемом местным племенем: *«Все животные, местные женщины и мужчины, небеса, земля, ходьба, езда на лошади, прыжок, полет, плавание, еда, питье и тысячи других предметов и действий имеют свои особенные знаки, так что разговаривать они могут, не произнося ни звука».* Некоторые из знаков аборигенов довольно просты (обычно это знаки, обозначающие жизненно важные понятия), другие более замысловаты.

В своем исследовании «Знаковый язык аборигенов Австралии» А. Кендон отмечает, что структурно знаки очень жестко зависят от устной речи — каждый обозначает слово, и последовательность знаков повторяет последовательность слов в предложении. Хотя знаки главным образом используются как дополнение к речи, иногда пользуются только ими, например, при различных ритуальных церемониях и для общения вдов со своими знакомыми (считается, что душа усопшего может быть привлечена голосом тех, к кому он был близок в жизни).

Наиболее хорошо изучен язык жестов, использовавшийся североамериканскими индейцами во время охоты, военных действий, религиозных церемоний и в торговле. Первоначально они жили на территории современного Техаса и Северной Мексики. Но после того как индейцы переняли у испанцев лошадей, они двинулись на север, на Великие равнины, где занялись охотой на бизонов.

Для общения с многочисленными местными племенами, белыми поселенцами и торговцами на этой огромной территории индейцам потребовался универсальный язык, которым и стал язык жестов. «Ручной язык равнин» выражал простые понятия, используя аналогии .

«Человек», значит, один-единственный, обозначался поднятым указательным пальцем, который держали на уровне подбородка; «женщина», то есть длинные вьющиеся волосы, обозначалась движением руки с растопыренными пальцами вниз.

К концу XIX века язык жестов был широко распространен более чем у 30 племен, которые говорили на 22 различных языках. С начала XX века его стал постепенно вытеснять английский язык.

Жесты в сфере торговли

Знатоки человеческих душ — торговцы всех мастей. Конкуренция на рынке товаров и услуг требует от любого бизнесмена, будь он владельцем ресторана или простым лоточником, подхода к своим клиентам.

Прошли те времена, когда за полупустыми прилавками неулыбчивые тетки болтали между собой, не обращая внимания на покупателей. Умный продавец понимает, что любезность — его важнейшее профессиональное качество и «оружие».

Мы пока никак не можем к этому привыкнуть, и расцениваем профессиональную улыбку как жест личного расположения. Как не довериться человеку душевному и обходительному, который к тому же нам симпатизирует? И попадаем на профессиональную уловку, которой уже многие сотни лет.

Следующий шаг продавца — поймать взгляд покупателя и установить с ним зрительный контакт. Затем покупателя доброжелательно и внимательно выслушивают. А потом продавец приступает к самому важному — сделать так, чтобы покупатель купил товар, даже если он ему не нравится или вообще не нужен.

Умелый продавец легко вводит покупателя в замешательство, лишая его возможности воспринимать информацию: начинает суетиться, тараторить, не давая покупателю опомниться и вдуматься в то, что ему говорят.

Конечно, в развитых западных странах, тем более в элитных магазинах, продавцы ведут себя по-другому: не навязывают товар, а предугадывают и учитывают желания клиента. Там существует торговый этикет, бизнес-этикет.

Жесты карманников

Наверное, многие помнят Ручечника — вора-карманника из фильма «Место встречи изменить нельзя». У этого киногероя был прототип — старый рецидивист по кличке Хирург. О нем среди воров-карманников ходили легенды. Двух часов «работы» Хирургу хватало на то, чтобы целую неделю вкусно есть и сладко спать. Поймали его уже стариком только в 60-х годах, да и то потому, что в Большом театре он обчистил карманы майора КГБ и не успел выбросить кошелек (реакция на старости лет стала не та). Бдительный майор почувствовал на себе чужие руки и выхватил пистолет.

Это мы к тому, что профессиональные карманники виртуозно владеют своим телом и прежде всего руками. Ведь это их рабочий инструмент. Однако, какое бы восхищение ни вызывала ловкость этих рук, свои карманы стоит поберечь. Итак, как же действует карманник? Уличный вор выбирает для «работы» людное место (рынки, переполненный общественный транспорт, большие магазины).

Намечает «жертву», подходит сзади и начинает напирать на нее, прижиматься всем телом, может даже покричать: «Почем шампунь?» или «Да нужна ты мне, ложиться на тебя!» Вор может также прижиматься к женщине под предлогом знакомства. При этом он старается заслонить свои руки от случайного наблюдателя.

«Жертва» обязательно должна чувствовать давление на все точки тела, а не только на сумку или карман. В позе «полулежа» на «жертве» вор в течение двух-трех секунд аккуратно взрезает материал сумки или костюма, извлекает кошелек легким движением пальцев, содержимое передает напарнику, а пустой кошелек держит под курткой, прижимая локтем. Малейшая тревога, и, подняв руку, вор освобождается от вещественного доказательства.

«Чистое» карманничество — вид воровства, основанный исключительно на ловкости рук. Кроме рук используется остро заточенная монета, новенькое лезвие, вставленное в ластик, или специальные палочки, которыми вор за две-три секунды вытащит из кармана кошелек.

Эти «инструменты» после кражи кладутся в специально дырявый карман, чтобы в случае тревоги быстро от них избавиться. Стыдить, отпихивать или ловить карманника практически

бесполезно: он сделает недоуменное или непроницаемое лицо и вывернется, а то и по лицу полоснет своим режущим «инструментом».

Жесты в сфере искусства

К счастью, ловкость рук можно использовать не только во зло. С помощью рук можно создать самое обыкновенное домашнее чудо — театр теней. Не нужно актеров, не нужно кукол — нужны только ваши руки и ваша фантазия. Гасим свет и... Вот по стене бежит собака, остановилась, повела ушами, исчезла. Вместо собаки возник человек с хищным носом и в низко надвинутой шляпе, прислушивается к чему-то.

Внезапно появляется верблюд, высокомерный и медлительный, тяжело ступая, уходит куда-то в угол. Его сменяет наглый петух, вот-вот закричит. Но петуха спугнул резвый поросенок... И так образ за образом, картинка за картинкой.

Руки и рисуют, и поют, и рассказывают, для них нет ничего невозможного. Завораживающее зрелище! Не нужно помещения для этого представления, не нужно дорогих декораций — стена, свечка или лунный свет, падающий из окна, вот и все, что нужно. А зрители — дети. Их сверкающие глаза дороже любых наград и аплодисментов.

Думается, что и взрослые будут в восторге. Театр теней может спасти от одиночества или уныния, особенно во время болезни. Придумывание новых образов, разыгрывание целых спектаклей, где вы одновременно будете и автором, и актером, и благодарным зрителем, вытеснят все негативные мысли, и время пролетит незаметно. Тем более в больнице, где царят скука и отчаяние. В больнице таким образом можно помочь не только себе, но и другим людям.

Пластика танца

Перед тем как изложить какую-нибудь сюжетно-жизненную ситуации языком тела — пластикой танца,— танцоры обязательно изучают либретто — краткое содержание будущего хореографического спектакля, тем более что нередко в основе балета лежит литературное произведение или какая-нибудь легенда. Некоторые герои балета, в особенности герои античных времен и сказочные герои, смотрятся без всяких сомнений.

А вот другие, в основном современные, входят в противоречие с отчетливыми зрительными стереотипами обыденности. Это происходит потому, что подлинно национальные народные танцы и народная пантомима уже давно изгнаны из повседневной жизни (псевдонародные танцы, пропагандируемые телевидением, не в счет), а также в ходе борьбы с обрядовыми традициями вообще.

В тех регионах Земли, где не прерывалась нить традиций, пластическое искусство сохранилось во всем своем богатстве и цельности, во всей своей связи с народным языком, народной психологией, народной религией.

В ходе истории народы Азии и Африки сумели сохранить свою самобытность, в то время как народы Европы, интенсивно влияя друг на друга, сильно стандартизировались. И все же у всех народов мира в одном из самых древних искусств — искусстве танца — обнаруживается очень много схожих поз и жестов. Стоит только приглядеться к жестам и позам многорукого бронзового или каменного божества, людей, изображенных на этрусских и древнеегипетских сосудах, на стенах храмов и саркофагов.

Глядя на древние изображения и не зная их смысла, мы почти безошибочно отличаем «европейское» от «неевропейского», но вот «прочитать» их не можем. А на обширных территориях Азии и Африки даже безграмотный крестьянин или ремесленник понимает семиотику статуй, храмов, обрядовых танцев, возникших бог весть за сколько столетий до его рождения. Достаточно представить себе сложнейшее искусство индийских танцев, чтобы понять, насколько это непросто.

Но каждый индиец с детства прекрасно читает «тексты» танцев. При этом индийцы не изучают язык танца в школах и университетах, они получают сведения о «мудра» в своих семьях, где они передаются из поколения в поколение, изучают канонические жесты танца в повседневной жизни, часто пользуются ими.

«Мудра» — это разнообразные позиции пальцев, которые в сочетании с «хаста» — жестами рук — позволяют танцовщикам разговаривать со зрителями на языке телодвижений. Слово «мудра» многозначно, переводится с санскрита как печать, вид, выражение, поза, жест.

Действительно, «мудра» — это скорее слепок с действительности, но слепок, запечатленный в движениях человеческого тела. «Мудра» чем-то напоминает и язык глухонемых, но, в отличие от него, у «мудры» особая пластика, выразительность художественной формы и эстетическая утонченность.

Непрестанно сменяющиеся положения пальцев танцоров подобны буквам, которые сливаются в слова, а слова — в литературные повествования. Зрители не просто наслаждаются танцем, а читают исторические поэмы, философские монологи, следят за напряженными и страстными диалогами героев.

Подробно описывает этот своеобразный язык жестов индийский эстетик Нандикешаара. В языке примерно 500 символов-

понятий, с помощью которых можно выразить самые сложные психологические переживания, мысли, чувства, настроение, передать внешний облик героев, их действия и многое другое.

Существует два основных положения рук: «патака» (положение открытой кисти) и «андха сандра» (положение закрытой кисти).

Вот примеры некоторых жестов-понятий:

— «отражение борьбы Вишну с Мадхьей» (мюши хаста) — пальцы сжаты в кулак, но большой палец, согнутый в суставе, лежит на среднем пальце;

— «победа» (патака) — четыре пальца вытянуты и соединены, большой палец согнут так, чтобы конец его касался основания указательного или безымянного пальца. Согласно легенде, Брахма, достигнув Парабрахмы, вскричал: «Победа!» и поднял руку, как знамя;

— «молитва, размышление Шивы» (андха сандра хаста) — пальцы соединены как в положении «патака», но большой палец не подведен к основанию указательного и среднего пальцев, а отставлен от ладони, причем пальцы отогнуты назад; кисть согнута в запястье и также отведена назад.

Жест очень распространен, может обозначать не только молитву, но и удивление, беспокойство, размышление, мольбу — смысл меняется в зависимости от того, с какими движениями и позами он сочетается.

Следует различать религиозный и мирской смысл, вкладываемый часто в одни и те же жесты. Так, на рельефах, изображающих танцующих апсар, часто повторяются два жеста, исполняемые в кхмерском балете. На рельефах это однозначно жертвоприношение или приношение цветов и гирлянд (жест «брахма хаста» — средний палец соединен с кончиком большого, а указательный согнут, другие пальцы выпрямлены).

В кхмерском же балете смысл жестов расширяется в зависимости от комбинации их с различными движениями и позами. И жест «брахма хаста» обозначает уже сбор цветов, а также союз с летающими существами (покровительство Гаруды).

Информацию в индийском танце передают не только движения рук, но и караны — фиксированные позиции тела танцовщика. С помощью каран танцовщик формирует определенные комбинации — основу танцевальной композиции, которые в классических трактатах называются «ангаха-рами» (телодвижения, танец). Каждая из 108 каран имеет свое название (например, «кари хаста» — это «хобот слона», «алата» — «кружение», «маяауралита» — «грация павлина», «нупура» — «браслет из колокольчиков, надеваемый

на ногу», и т. д.).

Любая карана формируется из трех элементов: начальной позиции («стханка»), движения-походки («кари») и жестов рук («нритта хаста»).

Индийцы различают 6 начальных позиций, 32 движения-походки и 27 жестов рук. Соединение двух каран образует единицу действия — метрику. Но мастерство танцовщика — это не знание всех каран и законов их сочетания. Для создания пластического образа необходима «абхинайя» (подражание, притворство) — талант драматического актера.

Танцовщик должен уметь передать различные эмоциональные состояния движениями головы, глаз, бровей, шеи. Одних только движений головы насчитывается 24. Так, движение головой по кругу обозначает бессонницу, опьянение, удовольствие; вверх, а затем вниз — одиночество, независимость; наклон вперед — это радость, печаль.

Двадцать шесть движений глазных яблок и век призваны передавать чувства и эмоциональные состояния: любовь — брови подняты, зрачки передвигаются от одного угла глаза к другому; любопытство — брови кокетливо приподняты; отвращение — брови нахмурены.

При помощи таких богатейших пластических выразительных средств танцовщик не просто танцует, он мыслит руками и чувствует телом. Такой танец невозможно описать словами, его можно только прочувствовать.

Иностранцы привыкли смотреть танцы на сцене, а в Индии такие танцы можно увидеть в любой деревушке, прямо под открытым небом. Исполнители и зрители — местные жители. Вот лотос... Его лепестки дрожат от ветра... Прилетела пчела, пробует один цветок, другой... И все это показано одними лишь движениями тела.

Жесты в музыке и философии

Сродни движениям танцора жесты дирижеров. Хорошо сыгранный оркестр может сыграть даже в том случае, когда стоящий перед ним дирижер не использует рук (знаменитый «фокус» оркестра под управлением Л. Бернстайна). Оркестранты за время долгих репетиций привыкают не только к движениям рук, но и к параллельной выразительной мимике дирижера, а поэтому могут реагировать только на нее.

Дирижер своими движениями рук обеспечивает три условия, которые необходимы для слаженной игры десятков музыкантов или певцов: ритм, темп и силу звучания. Медленнее движутся руки — медленнее поют и играют, и наоборот. Это темп.

Там, где дирижер энергичнее выделяет какие-то моменты в последовательности движений, там исполнителями и делаются «акценты» в музыкальном ряду: РАЗ-два-три, РАЗ-два-три — это не то, что раз-ДВА-три, раз-ДВА-три или раз-два-ТРИ, раз-два-ТРИ. Это ритм, который может быть не только «вальсовым» (со счетом «на три»), но и «маршевым», например: РАЗ-два-ТРИ-четыре. Каждый акцент отмечает как бы шаг ноги.

А вот как показать колебания в громкости звучания? Это уже трудно описать словами. Если приглядеться, то можно заметить, что понижение громкости дирижер показывает положением рук ладонями вниз, причем сближает кисти рук, а при повышении громкости — увеличивает расстояние между руками и поднимает их тем выше, чем более громко следует играть, причем ладони при этом обращаются к оркестрантам, а руки в целом напряженно подрагивают.

Иногда при этом дирижер еще раскрывает рот, как бы показывая, насколько он «громко поет». Получается, в сигнализации участвуют все тело: глаза прикрываются или раскрываются, голова то вскидывается, то опускается, торс постоянно двигается.

Играть громко, очень быстро, совсем медленно — более-менее понятно. А как сыграть эротично, мягко, твердо, озорно, сухо? Как это показать руками, дирижерскими движениями?

Талантливый дирижер мысленно не только четко представляет себе «музыкальный текст», саму мелодию и гармонию, все ритмические, темповые и оттеночные (инструментальные, тембровые и иные) характеристики, но и накладывает на слова, ноты чувственные образы, то есть сливает вербальные и невербальные средства в единый музыкальный образ. И этот образ, как и индийский танец, невозможно описать словами, его можно только почувствовать.

А могут ли жесты помочь стать мудрее? Оказывается, могут. Это доказали йоги, широко использующие в своей ритуальной практике мудры — строго определенные жесты.

Если в индийских и некоторых других танцах мудры служат для невербального общения между танцовщиком и зрителями, то в йоге мудры — это прежде всего средство общения между адептом учения и божеством. Каждая молитва, каждая медитация сопровождается мудрами. Всего существует 108 мудр, а с модификациями — несколько сот. Например, 24 мудры, используемые для утренней молитвы, изображают различные виды Вишну.

По йоговским философским представлениям, каждая мудра не только помогает внутреннему настрою на единение с определенным

божеством, но и физиологически способствует душе человека выходу в астрал (иное измерение бытия).

Каждый из пяти пальцев служит символическим вместилищем одной из сил природы. Составляя пальцы определенным образом, йоги вызывают особый динамический ток, поскольку известный знак всегда привлекает соответствующие силы.

Согласно одной символической системе, большой палец представляет эфир, указательный — воздух, средний — огонь, безымянный — воду, мизинец — землю; согласно другой, указательный палец представляет индивидуальную душу, средний — непорочность, безымянный — страсти, мизинец — материю.

Ведантисты же трактуют так: основание большого пальца посвящено Ведам, корень мизинца — Творцу, концы пальцев — богам, часть руки между большим и указательным пальцами — душам прародителей.

2.7. Национальные особенности жестов

Чем больше в культуре прослеживается зависимость общения от ситуации, тем большее внимание в ней уделяется невербальному поведению — мимике, жестам, прикосновениям, контакту глаз, пространственно-временной организации общения и т. п.

В последние годы психологи обратили особое внимание на межкультурные различия правил «показа» эмоций в разных ситуациях. В исследовании, проведенном в Венгрии, Польше и США, испытуемые должны были оценить, насколько уместной была бы демонстрация эмоций в присутствии членов своей группы (например, близких друзей или родственников) и в присутствии членов чужой группы (например, в общественном месте, в присутствии случайных знакомых).

Одним видом экспрессивного поведения человека являются жесты или выразительные движения рук. В обыденном сознании существует убеждение, что с их помощью — «на пальцах» — представители разных культур, даже не зная языка друг друга, могут объясниться между собой. Действительно, иностранцы о многом могут договориться с местными жителями с помощью жестов, имитирующих действия: изображающих курение сигареты, зажигание спички и т. п.

Но даже в этом случае жесты могут быть поняты не везде, так как предполагают знакомство с теми или иными предметами. Кулак с отведенным указательным пальцем, предназначенный для показа пистолета, не дает основы для опознания в первобытной культуре, не знакомой с огнестрельным оружием.

В наше время появилось большое количество работ, описывающих и систематизирующих жесты. В результате становится все более очевидным, что большинство жестов культурно-специфичны и не только не способствуют межкультурному общению, но и затрудняют его.

Существует множество историй о попавших в затруднительное положение путешественниках, использовавших привычные для них жесты, которые, как оказалось, в других странах имеют совсем другое значение.

Г. Триандис приводит пример, как американский президент Р. Никсон, не желая того, оскорбил бразильцев: он сложил в кольцо большой и указательный пальцы, то есть использовал жест, означающий «о'кей» в США, но непристойный в Бразилии.

Одинаковые по технике исполнения жесты могут по-разному интерпретироваться даже в разных районах страны. Так, региональные различия в значении кивания и покачивания головой из стороны в сторону как согласия или несогласия отмечены в Греции и Турции.

При подготовке человека к взаимодействию в инокультурной среде психологи обычно рекомендуют во избежание недоразумений использовать жесты как можно реже. Этой же точки зрения придерживаются и специалисты по страноведению, полагая, что на первом этапе изучения иностранного языка учащимся следует исключить невербальные средства своей национальной культуры, так как выучить и правильно употреблять систему жестов сложнее, чем выучить язык.

Постепенно они должны быть ознакомлены с наиболее характерными жестами культуры изучаемого языка, но нет никакой необходимости стремиться использовать все жесты: в ряде случаев то, что у носителя языка кажется обычным, у представителя другой культуры становится неуместным.

Разные типы жестов в разной степени связаны с культурой. Адаптеры (почесывание носа, покусывание губ) помогают нашему телу адаптироваться к окружающей обстановке, но со временем могут и утратить эту функцию.

Хотя они слабо используются при межличностном общении, именно культура определяет, какие из них прилично или неприлично использовать в той или иной ситуации. Иными словами, правилам их использования человек обучается по ходу воспитания.

Иллюстраторы непосредственно связаны с содержанием речи, визуально подчеркивают или иллюстрируют то, что слова пытаются

выразить символически. Различия между культурами состоят в частоте и правилах использования определенных жестов. Некоторые культуры поощряют своих членов к экспрессии в жестах во время разговора.

К ним относятся еврейская и итальянская культуры, но манера жестикуляции в каждой из них имеет свой национальный колорит. В других культурах людей с детства приучают быть сдержанными при использовании жестов как иллюстраторов речи: в Японии считается похвальной умеренность и сдержанность в движениях, жесты японцев едва уловимы.

Все культуры выработали жесты-символы, способные самостоятельно передавать сообщение, хотя они часто и сопровождают речь. Именно одним из культурно-специфичных символических жестов так неудачно воспользовался американский президент Никсон в Бразилии.

Кстати говоря, значение сложенных кольцом большого и указательного пальцев чрезвычайно многообразно: в США это символ того, что все прекрасно, на юге Франции — «плохо», «ноль», в Японии — «дай мне немного денег», а в некоторых регионах Европы (например, в Португалии), как и в Бразилии, — весьма непристойный, оскорбительный жест.

Итак, между символическими жестами в разных культурах существуют весьма значительные различия. Исследователи пришли к заключению, что они тем сложнее для понимания в чужой культуре, чем больше дистанция между формой жеста и референтом (тем, что должно быть изображено).

«Намекающий» жест рукой «иди ко мне», видимо, будет понят повсеместно, хотя в разных культурах он не абсолютно идентичен: русские обращают ладонь к себе и раскачивают кисть вперед и назад, а японцы вытягивают руку вперед ладонью вниз и согнутыми пальцами делают движение в свою сторону.

А вот «договорный» русский жест «отлично» — поднятый вверх большой палец сжатой в кулак руки — может и не быть идентифицирован в другой культуре как символ одобрения или восхищения. Во многих странах таким жестом принято выражать просьбу к проезжающим водителям подвезти вас.

Иностранцам, пытавшимся таким способом останавливать машины на русских дорогах, приходилось проводить немало времени в бесплодном ожидании и недоумении, тогда как и водители, проезжая мимо, также недоумевали: отчего это человеку пришло в голову демонстрировать им одобрительный жест?

В той или иной степени обусловлены культурой и другие элементы экспрессивного поведения человека, например поза. В Америке движение с выпрямленным телом символизирует силу, агрессивность и доверие. Когда же американцы видят согбенную фигуру, то могут «прочитать» потерю статуса и достоинства. А в Японии люди, выпрямившие поясницу, считаются высокомерными.

Уроженец Тибета, встретив незнакомого, показывает ему язык. Этим знаком приветствия он хочет сказать: *«У меня на уме нет ничего дурного»*. Тем же жестом индеец майя обозначал, что он обладает мудростью, индус так выражает гнев, китаец — угрозу, а европеец — насмешку, поддразнивание.

Эскимосы в знак приветствия ударяют знакомого кулаком по голове и плечам. Лапландцы трутся носами. Житель Андаманских островов садится к другому на колени, обнимает за шею и плачет, муж может сесть на колени жене.

Когда француз, немец или итальянец считает какую-либо идею глупой, он выразительно стучит себя по голове; немецкий шлепок по лбу открытой ладонью — эквивалент восклицания: *«Да ты с ума сошел!»* Кроме того, немцы так же, как американцы, французы и итальянцы, имеют обыкновение рисовать указательным пальцем спираль у головы, что означает: *«Сумасшедшая идея...»*.

И, напротив, когда британец или испанец стучит себя по лбу, всем ясно, что он доволен, и не кем-нибудь, а собой.

Несмотря на то, что в этом жесте присутствует доля самоиронии, человек все-таки хвалит себя за сообразительность: «Вот это ум!» Если голландец, стуча себя по лбу, вытягивает указательный палец вверх, то это означает, что он по достоинству оценил ум собеседника. Но если же палец укажет в сторону, то это означает, что у того мозги набекрень.

Немцы часто поднимают брови в знак восхищения чьей-то идеей. То же самое в Британии будет расценено как выражение скептицизма. А китаец поднимает брови, когда сердится.

Даже такие, казалось бы, универсальные движения, как кивок в знак согласия и покачивание головой в знак отрицания, имеют прямо противоположное значение в Болгарии. Легенда гласит, что этот парадокс ведет свою историю от поступка одного народного героя.

Турки-завоеватели склоняли его к отречению от веры отцов и к принятию ислама. Под угрозой смерти ему пришлось на словах соглашаться с ними, однако параллельным жестом он одновременно выражал отрицание. С той поры кивок в Болгарии означает «нет», что

зачастую вводит в заблуждение гостей этой страны.

Считается, что наиболее экспрессивен язык жестов у французов. Когда француз хочет о чем-то сказать, что это — верх изысканности, утонченности, он, соединив кончики трех пальцев, подносит их к губам и, высоко подняв подбородок, посылает в воздух нежный поцелуй.

И с другой стороны, если француз потирает указательным пальцем основание носа, он предупреждает: «здесь что-то нечисто», «осторожней», «этим людям нельзя доверять».

Этот жест очень близок итальянскому постукиванию указательным пальцем по носу, все равно справа или слева. Это означает: «Берегись. Впереди опасность. Похоже, они что-то замышляют». В Нидерландах у того же жеста другое значение — «я пьян» или «ты пьян»: в Англии — «конспирация и секретность».

Движение пальца из стороны в сторону имеет много разных смыслов. В США, Италии, Финляндии это может означать легкое осуждение, угрозу или всего-навсего призыв прислушаться к тому, что сказано. В Нидерландах и во Франции такой жест просто означает отказ. Если надо жестом сопроводить выговор, указательным пальцем водят из стороны в сторону около головы.

В большинстве западных культур, когда встает вопрос о роли левой или правой руки, ни одной из них не отдается предпочтения (если, конечно, не учитывать традиционного рукопожатия правой рукой). Но будьте осторожны на Ближнем Востоке, как и в других странах ислама. Не вздумайте протянуть кому-либо еду, деньги или подарок левой рукой. Там она известна как нечистая («туалетная») рука и пользуется дурной славой.

Этот краткий перечень значений довольно-таки стандартных жестов показывает, как легко даже закаленному путешественнику непреднамеренно обидеть своих партнеров по общению — представителей другой национальной культуры. Если вы осознанно сумеете предугадать реакцию ваших собеседников, наблюдая за их невербальным языком, это поможет вам избежать многих недоразумений

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

Адлер А. Понять природу человека / Пер. с нем. СПб., 1997.

Айсмонтас Б.Б. Психология общения. М., 1996.

Акишина А. А. и др. Жесты и мимика в русской речи. М., 1991.

Аксельрод А. 2001 способ сказать «нет» изящно и веско. Урал, 1997.

Атватер И. Я вас слушаю. Советы руководителю, как правильно слушать собеседника / Пер. с англ. М., 1988.

Батаршев А.В. Психодиагностика способности к общению. М., 1998.

Беркли-Ален М. Забытое искусство слушать. СПб., 1997.

Бирах А. Психология мимики. М., 2004.

Биркенбил В. Язык интонации, мимики, жестов / Пер. с нем. СПб., 1997.

Бодалев А. А. Восприятие и понимание человека человеком. М., 1982.

Вельховер Е.С., Вершинин Б. В. Тайные знаки лица. М., 2003.

Вилсон Г., Макклафлин К. Язык жестов — путь к успеху / Пер. с англ. СПб., 1999.

Войскунский А. Е. Я говорю, мы говорим: Очерки о человеческом общении. М., 1982.

Горелов И. Н., Енгалычев В. Ф. Безмолвный мысли знак: Рассказы о невербальной коммуникации. М., 1991.

Грачев Г.В., Мельник И.К. Манипулирование личностью. М., 1999.

Данкелл С. Позы спящего. Ночной язык тела / Пер. с англ. Н.Новгород, 1994.

Дебарроль А. Тайны руки / Пер. с франц. М., 2001.

Дерябо С. Д., Ясвин В. А. Гроссмейстер общения. М., 1996.

Джеймс М., Джонгвард Д. Рожденные выигрывать. М., 1995.

Доценко Е.А. Психология манипуляции: феномен, механизмы и защита. М., 1999.

Епидес А.П. Лабиринты общения. М., 1999.

Зазыкин В.Г. Основы психологии проницательности. М., 1997.

Зазыкин В.Г. Психологическое воздействие в деловом общении. М., 1999.

Зарайский Д.А.Управление чужим поведением. Технология личного психологического влияния. Дубна, 1997.

Изард К. Эмоции человека / Пер. с англ. М., 1980.

Как читать человека: Жесты, позы, мимика/ Сост. А.А.Мельник. М., 2005.

Карнеги Д. Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей/ Пер. с англ. М., 2002.

Карнеги Д. Как перестать беспокоиться и начать жить. М., 2004.

Карслон Р. Не переживайте по пустякам. М., 1999.

Козлова Г. В. Костюм как знаковая система М., 1980.

Конри Р. и др. Властелин эмоций. СПб., 1997.

Кречмер Э. Строение тела и характер / Пер. с нем. М., 1994.

Крижанская Ю. С, Третьяков В. П. Грамматика общения. М., 1999.
Кузнецов М.Н. Как позволить другим делать по-вашему. М., 1999.
Кузнецов И.Н. Технологии делового общения. Минск, 2002.
Куприянов В. В., Стовичек Г. В. Лицо человека. М., 1988.
Курбатов В.И. Искусство управления общением. Ростов н/Д, 1997.
Лицо, характер, судьба / Сост. Н.Лоза. М., 1997.
Люшер М. Сигналы личности. Воронеж, 1993.
Моргенштерн И.Ф. Психографология. М., 1994.
Морозов А.В. Психология влияния. Спб., 2000.
Ниренберг Дж., Калеро Г. Читать человека — как книгу / Пер. с англ. М., 1990.
Панкратов В.Н. Уловки в спорах и их нейтрализация. М., 1996.
Панкратов В.Н. Психология успеха. М., 1997.
Панкратов В.Н. Психотехнология управления собой. М., 1998.
Панкратов В.Н. Искусство управлять людьми. М., 1999.
Панкратов В.Н. Психотехнология управления людьми. М., 2001.
Панкратов В.Н. Искусство управлять собой. М., 2001.
Пиз А. Язык телодвижений / Пер. с англ. Н.Новгород, 1992.
Пиз А., Пиз Б. Новый язык телодвижений. Расширенная версия. М., 2005.
Пронников В. А., Ладанов И. Д. Язык мимики и жестов. М., 1998.
Психологическая мозаика: наблюдения, эксперименты, тесты / Сост. С. С. Степанов. Екатеринбург, 1995.
Психология влияния / Сост. А. В. Морозов. СПб., 2000.
Пузин М. Н. Лицо — зеркало человека. М., 1993.
Рамишвили Д. К природе некоторых видов выразительных движений. Тбилиси, 1976.
Рюкле Х. Ваше тайное оружие в общении / Пер. с нем. М., 1996.
Сайт Д. Наука обольщения. Спб., 2000.
Симеонова Л. Человек рядом... / Пер. с болг. М., 1989.
Смыслов М.Д. Как лучше понять себя и других. М., 1999.
Сомоди И. О чем говорят ваши ноги / Пер. с англ. СПб., 1997.
Сорина Е.А. Необходимый имидж, или Как произвести нужное впечатление с помощью одежды. М., 2000.
Степанов С. С. Очерки житейской психологии. М., 1998.
Степанов С. С. Язык внешности. М., 2003.
Степанченко А. В., Пузин М. Н. Лицо человека. М., 1991.
Уайтсайд Р. О чем говорят лица: Пособие, как узнать нужного человека / Пер. с англ. СПб., 1996.
Уэйнрайт Г. Язык тела. М., 2000.
Холл Э. Как понять иностранца без слов / Пер. с англ. М., 1995.
Филатов Е.С. Искусство понимать себя и окружающих. СПб., 1999.
Хартли М. Как превратить стресс из врага в союзника. Киев, 1997.
Чалдини Р. Психология влияния / Пер. с англ. СПб., 1999.
Что вы знаете и чего не знаете о себе и других / Сост. С. С. Степанов.

Дубна, 1994.
Шепель В. М. Имиджелогия: Секреты личного обаяния. М., 1994.
Щекин Г. В. Как читать людей по их внешнему облику. Киев, 1993.
Щербатых Ю.В. Искусство избегать обмана. М., 1999.
Экман П. Психология лжи. СПб., 2000.
Юнацкевич П. И. Психология обмана: Учебное пособие для честного человека. СПб., 1999.